

Die Marktstellung des Konsumenten seit der Währungsreform

Dissertation

von

Ines Pagel

Erlangen 1958

DIE MARKTSTELLUNG DES KONSUMENTEN SEIT DER
WÄHRUNGSREFORM

I n a u g u r a l - D i s s e r t a t i o n
zur Erlangung der Würde eines
Doktors der Staatswissenschaften
der Philosophischen Fakultät
der Friedrich - Alexander - Universität
zu Erlangen

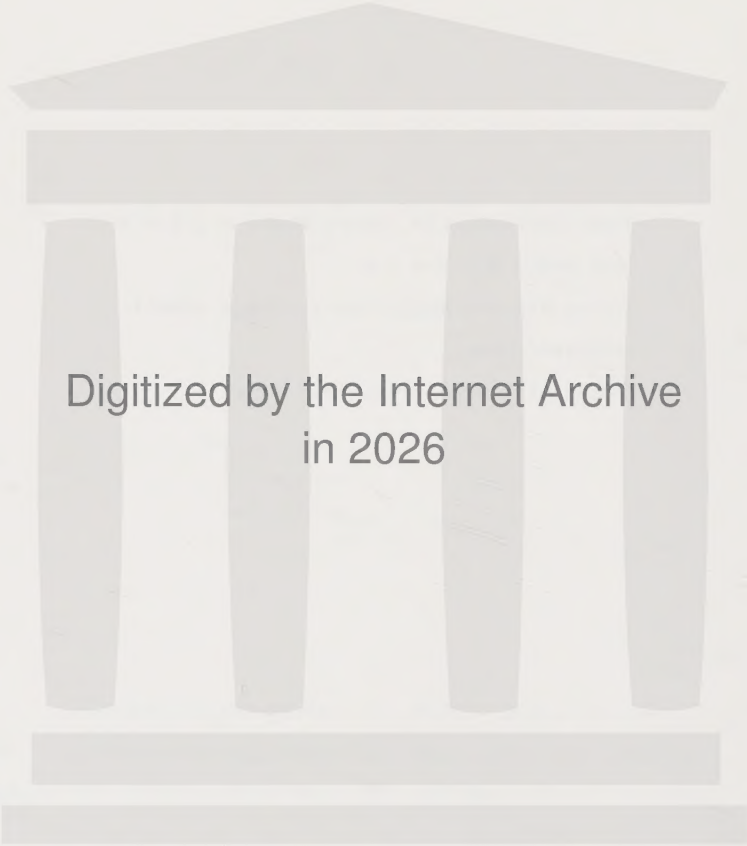
vorgelegt von
I n e s P a g e l
Zagreb / Jugoslawien



Tag der mündlichen Prüfung: 27. Februar 1958

Dekan: Universitätsprofessor Dr. Heinz L ö w e
Referent: Universitätsprofessor Dr. Georg W e i p p e r t
Korreferent: Universitätsprofessor Dr. Gustav C l a u s i n g

Herr Professor Dr. Georg W e i p p e r t
und meine E l t e r n
boten mir die Möglichkeit, diese Arbeit
durchzuführen.
Ihnen gilt mein herzlicher Dank.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41548806_0027

INHALTSÜBERSICHT

I. Teil:	Theoretische Erörterung	
	der Erscheinung "Marktstellung"	1 - 27
1.	Die Marktstellung im statischen Modell der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft	1
2.	Die Bestimmungsfaktoren der Marktstellung in einer realen Marktwirtschaft	14
II. Teil:	Allgemeine Darstellung der Marktstellung der Konsumenten	28 - 60
1.	Methodische Vorbemerkungen	28
2.	Die Stellung des Konsumenten im Wirtschaftsprozess	36
3.	Die Situation des Endverbrauchers bei Einführung der Marktwirtschaft	57
III. Teil:	Die Entwicklung der Marktposition des Konsumenten in der Zeit vom 21. Juni 1948 bis Mitte 1956 in der Bundesrepublik Deutschland	61 - 126
1.	Die formale Umstellung der gebundenen Wirtschaft auf die Marktwirtschaft - die ersten Monate nach der Währungsreform (21. Juni - Ende 1948)	61
2.	Die materiale Umstrukturierung der west-deutschen Wirtschaft in der Zeit von Anfang 1949 - Mitte 1950	72
3.	Der Käuferboom während des Koreakonfliktes (Mitte 1950 - Mitte 1951)	81
4.	Der Ausgleich der durch die Koreaausse verursachten Marktspannungen Mitte 1951 - Ende 1952)	94
5.	Die Einwirkung depressiver Konjunkturelemente auf die Marktstellung des Endverbrauchers (Anfang 1953 - Mitte 1954)	105

6. Die Marktstellung des Konsumenten während des Investitionsbooms in der Zeit von Mitte 1954 - Mitte 1956	117
IV. Teil: Schlussbetrachtung	127 - 148
1. Vergleichender Überblick über den gesamten Untersuchungszeitraum	127
2. Wirtschaftspolitische Folgerungen	140
Statistischer Anhang	149 - 151
Literaturverzeichnis	152 - 158
Lebenslauf	159

I. TEIL : THEORETISCHE ERÖRTERUNG DER ERSCHEINUNG " MARKTSTELLUNG "

1. Die Marktstellung im statischen Modell der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft

Es mag fraglich erscheinen, warum im Zusammenhang mit dem zu bearbeitenden Thema, das eine bestimmte Marktpartei, den Konsumenten, in einer historischen Situation - der Zeit von Juni 1948 bis Mitte 1956 - zur Diskussion stellt, die reine Theorie der Marktwirtschaft zum Ausgangspunkt der Untersuchung gemacht wird.

Zwei Argumente sind es, deren Wichtigkeit dieses Vorhaben rechtfertigen: Der Marktautomatismus der vollkommenen Konkurrenz beruht auf einem System der vollkommenen Interdependenz aller Faktoren. Das bedeutet, dass die Veränderung einer Grösse alle übrigen Funktionen beeinflusst. Es kann daher keine Aussage ohne Berücksichtigung der gesamten wirkenden Faktoren gemacht werden. Diese Folgerung ist unabdingbar, wenn auch ihrer Realisierung erhebliche Schwierigkeiten technischer Art entgegenstehen. Daneben besteht eine erhebliche Differenz zwischen den Arbeitshypothesen, auf denen das statische Modell der vollkommenen Konkurrenz aufgebaut ist, und den Voraussetzungen der Wirklichkeit. Die Ergebnisse des idealtypischen Marktprozesses werden aber in der wirtschaftspolitischen Diskussion als Maßstab für die Überlegenheit der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft gegenüber anderen Wirtschaftsmodellen herangezogen. Dieser Vergleichsmaßstab soll daher auch bei der Beurteilung der Marktstellung des Konsumenten beibehalten werden, freilich nicht ohne genaue Herausarbeitung der Abweichungen der Wirklichkeit von den modelltheoretischen Ergebnissen.

Wie funktioniert nun der Marktprozess bei vollkommener Konkurrenz und durch was ist die Marktstellung des Angebotes und der Nachfrage gekennzeichnet? Die Marktposition der anbietenden Marktpartei ist deshalb von Wichtigkeit für diese Untersuchung, weil die Chancen und

¹⁾ Vgl. hierzu Jöhr, W.A., Das Modell der vollkommenen Konkurrenz, in Konkurrenz und Planwirtschaft, herausgeg. von der Studiengruppe für theoretische Nationalökonomie der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft, Bern 1946, S. 60.

Resultate einer Marktsituation die Marktpositionen der gegnerischen Marktparteien komplementär bestimmen. Ist z.B. die Preisführung durch monopolistische Zusammenschlüsse auf die Angebotsseite übergegangen, d.h. hat diese Marktpartei eine gute Marktstellung, so muss die Marktposition der Nachfragenden eingeschränkt und damit "schlecht" werden.

Der Wirtschaftsprozess beruht, unabhängig von der Wirtschaftsordnung, auf den gesamtwirtschaftlichen Daten¹⁾. Es sind dies: die Bedürfnisse der Menschen, die Gaben und Bedingungen der Natur, die Arbeitskräfte, Gütervorräte aus früherer Produktion, technisches Wissen, sowie die rechtliche und soziale Ordnung. Das zuletzt genannte Datum umschließt in einer Verkehrswirtschaft das Geldsystem, das den Wirtschaftsverlauf unbeeinflusst lässt²⁾. Das Geld ist hier also lediglich allgemeines Tauschmittel und Recheneinheit, es wird nicht als Thesaurierungsmittel oder als wirtschaftspolitisches Instrument eingesetzt.

Aus Vereinfachungsgründen sei in dieser Darstellung von der Existenz eines Staates abgesehen. Es soll angenommen werden, dass die Marktvereinbarungen von allen Parteien eingehalten werden und die realiter vom Staat zu erfüllenden Aufgaben in den Plänen der Einzelwirtschaften Berücksichtigung finden, wenn und soweit sie für die wirtschaftliche Entfaltung notwendig sind³⁾.

1) Eucken, Walter, Die Grundlagen der Nationalökonomie, 5. Auflage, Bad Godesberg 1947, S. 200 ff.

2) Vgl. hierzu Jöhr, Das Modell, S. 53 f.

3) Röper, Burkhardt, Die Konkurrenz und ihre Fehlentwicklungen, Berlin 1952, S. 54 f., führt eine Reihe von Aufgaben des Staates an, die von der Gemeinwirtschaft so erfüllt werden, dass keine marktstörenden Prozesse ausgelöst werden. Er führt diesen Gedankengang jedoch nicht aus. So wird nicht gezeigt, an welchem Maßstab die Ausgaben der Gemeinwirtschaft orientiert sind und wie die Einnahmepolitik gestaltet werden muss, um die Relationen der Ergebnisse einer vollkommenen Konkurrenzwirtschaft zu erhalten. Seiner Ansicht, dass das Modell durch die Berücksichtigung der öffentlichen Hand an Wirklichkeitsnähe gewinnt, ist zuzustimmen. Dadurch, dass man den Einfluss des Staates auf den Wirtschaftsprozess neutral hält, verliert er jedoch seine Denknötwendigkeit für die Konstruktion des Modells. Das Problem der öffentlichen Gemeinwirtschaft wirft keine neuen Fragestellungen in Bezug auf den Marktablauf auf, es bringt lediglich eine Umgruppierung und Ausdehnung auf weitere Wirtschaftsobjekte und -subjekte. Es bedeutet eine Komplizierung der Darstellung, auf die im Rahmen dieser Arbeit verzichtet werden soll.

Analoge Fragen entstehen durch die Einführung des neutralen Geldes mit dem Unterschied, dass die Berücksichtigung des Geldes einen allgemein gültigen Wertmaßstab gibt und damit insbesondere eine rechnerische Vereinfachung bei der Analyse des Modells bringt.

Das Modell der vollkommenen Konkurrenz erfordert, dass sich der Austausch von Gütern unter bestimmten Voraussetzungen vollzieht. Nach Jöhr¹⁾ haben die am Wirtschaftsprozess beteiligten Faktoren folgende Eigenschaften zu erfüllen:

- A. 1. Die wirtschaftlichen Leistungen müssen in Hinblick auf die Daten voll anpassbar sein, d.h.
 - a. Beliebige Teilbarkeit bzw. Dimensionierbarkeit der Güter (Konsumgüter, produzierte Produktionsmittel und Leistungen der ursprünglichen Produktionsfaktoren),
 - b. Substituierbarkeit der verschiedenen Konsumgüter einerseits und der verschiedenen Produktionsmittel andererseits,
 - c. Freie Beweglichkeit der produzierten Güter (der Konsumgüter und der produzierten Produktionsmittel).
2. Der Zeitbedarf für die Anpassung der wirtschaftlichen Leistungen in Hinblick auf die Daten ist gleich null, d.h.
 - a. Sofortige Transformierbarkeit der im Produktionsprozess befindlichen Güter (Rohstoffe, Halbfabrikate, Fertigfabrikate, Maschinen, Gebäude u.s.f.)
 - b. Sofortige Modifizierbarkeit der laufenden Verträge mit wirtschaftlich relevantem Inhalt.
- B. Die Marktstruktur muss die Voraussetzungen der reinen Konkurrenz i.S.v. Chamberlin²⁾ erfüllen, d.h.
 1. Freie Konkurrenz (Abwesenheit staatlicher, verbandlicher und gewohnheitsmässiger Konkurrenzbeschränkungen),
 2. Homogene Güter (Konsumgüter, produzierte Produktionsmittel, ursprüngliche Produktionsfaktoren)
 3. Vielzahl von Betrieben der gleichen Branche.
3. Das Wirtschaftssubjekt handelt ausschliesslich unter Berücksichtigung folgender Postulate:
 1. Rationale Verwirklichung gesetzter Zwecke,
 2. Die Konsumenten und die Anbieter ursprünglicher Produktionsfaktoren erstreben den bestmöglichen Ausgleich zwischen allen Zwecken, die sich aus ihrer gesamten Lebensgestaltung ergeben (reines Nutzstreben),
die Unternehmer erstreben ausschliesslich den grösstmöglichen Geldertrag der Produktion (reines Erwerbsstreben),

¹⁾ Jöhr, Das Modell...., S. 54.

²⁾ Chamberlin, E.H., The Theory of Monopolistic Competition. A Re-orientation of the Theory of Value, 6.ed., Cambridge /Mass., 1950, S. 11.

3. Die Nachfragefunktionen der Konsumenten und die Angebotsfunktionen der Verkäufer ursprünglicher Produktionsfaktoren verlaufen kontinuierlich,
4. Fähigkeit des Wirtschaftssubjektes, die Angebots- und Nachfragebedingungen, die für sein Verhalten auf den Märkten relevant sind, zu durchleuchten (Markttransparenz),
5. Fähigkeit des Wirtschaftssubjektes, auf Grund der ihm bekannten Daten richtig zu disponieren.

Diese Darstellung der Voraussetzungen des Modells der vollkommenen Konkurrenz entspricht grundsätzlich den Ergebnissen einer anderen Untersuchung von Jöhr¹⁾. In beiden Arbeiten erläutert er die oben genannten Voraussetzungen mit der Absicht, ihre möglichen Erscheinungsformen ohne Einschränkung der Marktergebnisse der vollkommenen Konkurrenz aufzuweisen²⁾. Ergänzende Ausführungen zu diesen Prämissen finden sich bei Röper³⁾. Er verwendet teilweise eine andere Terminologie, die ihm durch eine exaktere Umschreibung der Grenzen für die Realisierung der Voraussetzungen notwendig erscheint, ohne jedoch damit eine wesentlich grössere Anschaulichkeit zu erreichen oder grundsätzlich neue Begriffsinhalte in die Modelltheorie einzuführen. Seine Ausführungen können daher im folgenden ohne Einschränkung berücksichtigt werden.

Aus der Interpretation der Voraussetzungen seien einige Punkte herausgegriffen, die für diese Untersuchung von besonderer Bedeutung sind.

Die Substituierbarkeit aller Güter sagt aus, dass keine Seltenheitswerte der Güter entstehen können. Das Problem einer Bodenrente entfällt mit dieser Voraussetzung ebenso, wie das von Mangelrenten infolge struktureller Ungleichgewichte in der Güterproduktion.

Die freie Beweglichkeit der produzierten Güter wird durch Berücksichtigung der Transportkosten als echte Preisbestandteile gesichert. Damit ist eine wichtige Voraussetzung der wirklichen Wirtschaft - die räumliche Entfaltung - in die Modelltheorie eingegangen.

1) Jöhr, Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Bd. I, St. Gallen 1943.

2) Vgl. Jöhr, Theoretische Grundlagen; Das Modell, S. 43 ff.

3) Röper, Die Konkurrenz, S. 42 ff.

Auch das Zeitmoment¹⁾ kann bei der Modellkonstruktion berücksichtigt werden, freilich mit der Einschränkung, dass sich aus der zeitlichen Produktions- und Konsumtionsfolge keine Sonderrenten ergeben dürfen. Dabei ist anzunehmen, dass die Anpassungsgeschwindigkeit unendlich gross ist.

Jöhr²⁾ unterscheidet streng zwischen dem Erwerbs- und dem Nutzprinzip. Er ordnet die günstigste Verwirklichung des ersteren dem Wirtschaftssubjekt als Anbieter von wirtschaftlichen Leistungen (Unternehmer und Arbeiter), die optimale Erfüllung des Nutzprinzips dem Menschen in seiner Eigenschaft als Konsument zu. Diese Abgrenzung ist wichtig. Die Modellbetrachtung erfordert jedoch nicht die Aufteilung der Funktionen auf verschiedene Wirtschaftssubjekte, sondern es ist denkbar, dass ein Wirtschaftssubjekt, sei es nun ein Haushalt, ein Unternehmen oder eine Einzelperson, beide Prinzipien in optimaler Weise zu verwirklichen trachtet. Für die theoretische Untersuchung ist es lediglich von Bedeutung, dass alles Handeln des Wirtschaftssubjektes einem dieser Postulate zugeordnet werden kann und dass das Verhältnis der verwirklichten Nutzen- und Erwerbsniveaus optimal gestaltet wird³⁾.

Die Ergebnisse eines Wirtschaftsprozesses unter diesen Voraussetzungen und Daten sind nach Jöhr⁴⁾ folgende, wobei Jöhr die besondere Problematik des Angebotes von Boden aus dieser Analyse ausschliesst⁵⁾:

¹⁾ Jöhr, Das Modell, S. 51 f.; Röper, Die Konkurrenz, S. 52 f.

²⁾ Jöhr, Das Modell, S. 45 ff.

³⁾ Vgl. hierzu Jöhr, Das Modell, S. 56

⁴⁾ Jöhr, Das Modell, S. 56 ff.
Ähnlich: Röper, Die Konkurrenz, S. 55 ff. Er schliesst das Sparen aus seiner Modellanalyse mit der Argumentation über den Zins von Keynes und Böhm-Bawerk aus, betont aber, dass die Ersparnisse der einen Wirtschaftsgruppe durch die Investitionstätigkeit anderer Wirtschaftssubjekte ausgeglichen werden. Diese Darstellung erscheint zweifelhaft. Das Phänomen "Sparen" ist in einer Modellbetrachtung zu untersuchen; denn in die Analyse ist auch der Produktionsgütermarkt einbezogen. Die Zinstheorien Keynes' und Böhm-Bawerks gehen nicht von den gleichen Voraussetzungen des Modells der vollkommenen Konkurrenz aus und können daher nicht zur Kritik herangezogen werden. Die Problematik eines Ersparnis- oder Investitionsüberschusses fällt dagegen aus dem Rahmen der Modellbetrachtung.

⁵⁾ Er verweist in diesem Zusammenhang auf Stackelberg. Vgl. dessen: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948, S. 263 ff.

1. Als Konsument verteilt das Wirtschaftssubjekt sein Einkommen auf die verschiedenen Bedürfnisse derart, dass es mit einer Einkommenseinheit überall den gleichen Grenznutzen erzielt (Ausgleich des gewogenen Grenznutzens).
2. Als Anbieter von Konsumaufschub (Sparer) verteilt das Wirtschaftssubjekt seine Ersparnisse auf die verschiedenen Anlagemöglichkeiten derart, dass es den mit einer ersparten Einkommenseinheit erzielten Nutzenüberschuss bei allen Anlageformen (liquide, kurz-, mittel- oder langfristige Anlage, festverzinsliche oder nicht festverzinsliche Anlage) gleich hoch einschätzt.
3. Als Konsument und Sparer zugleich verteilt das Wirtschaftssubjekt sein Einkommen auf Verbrauch und Ersparnis derart, dass es den von einer Einkommenseinheit erwarteten Nutzzuwachs in beiden Verwendungen gleich hoch veranschlagt.
4. Als Anbieter von Arbeit wählt das Wirtschaftssubjekt jene Berufsarbeit (oder Berufsarbeiten), bei der die für eine Arbeitsleistung empfangene Einkommenseinheit gerade die damit verbundenen Mühen und Unannehmlichkeiten aufwiegt.
5. Als Anbieter von Arbeit und Liebhaber von Musse zugleich bemisst das Individuum seine Arbeitszeit so, dass es den mit der verdienten Einkommenseinheit (sei es durch Verbrauch oder durch Ersparnis) erzielbaren Nutzzuwachs gerade als gleich gross empfindet wie die Einbusse an Musse, welche die mit einer Einkommenseinheit entlohnte Arbeitsleistung mit sich bringt.
6. Das gleiche Gut wird, sofern man von den Kosten der Ortsveränderung absieht, überall zum gleichen Preise getauscht. Der Preis stellt sich so ein, dass die nachgefragte Menge und die angebotene Menge übereinstimmen. Die abgesetzte Menge stellt sich so ein, dass Nachfragepreis und Angebotspreis übereinstimmen.
7. Die Produzenten lösen für ihre Produkte Preise, die gerade ihre Kosten - und zwar sowohl ihre Durchschnittskosten wie ihre Grenzkosten - decken. Die Produzenten erzeugen ihre Produkte in solchen Mengen, dass ihre Stückkosten gerade durch den Erlös - und zwar sowohl den Durchschnittserlös, wie den Grenzerlös - gedeckt werden. Da der Durchschnittserlös gleich dem Preis und die Stückkosten gleich den Durchschnittskosten sind, folgt:

Preis des Produktes = Durchschnittskosten = Grenzkosten = Durchschnittserlös = Grenzerlös.

8. Die Produzenten bezahlen für die benötigten Produktionsmittel Preise, die dem produktiven Beitrag derselben - und zwar sowohl der Durchschnittsproduktivität wie der Grenzproduktivität - gleich sind. Die Produzenten verwenden die Produktionsmittel in jenen Mengen, bei denen der durchschnittliche Ertrag der Einheit den hierfür gemachten Auslagen - und zwar sowohl den Durchschnittsauslagen wie den Grenzauslagen - gleich ist. Da die Durchschnittsauslagen gleich dem Preis und der durchschnittliche Ertrag der Einheit gleich der Durchschnittsproduktivität ist, folgt:

Preis der Produktionsmittel = Durchschnittsproduktivität = Grenzproduktivität = Durchschnittsauslagen = Grenzauslagen.

9. Die Produzenten erzeugen die Produkte so, dass das einzelne Produkt in allen Betrieben die gleichen Grenzkosten aufweist. Die Produzenten kombinieren die Produktionsmittel so, dass das einzelne Produktionsmittel in allen Verwendungen die gleiche Grenzproduktivität aufweist.....

10. Die Konsumenten bezahlen für die Konsumgüter Preise, die dem von ihnen gestifteten Nutzen - und zwar sowohl dem Durchschnittsnutzen wie dem Grenznutzen - gleich sind. Die Konsumenten erwerben die Konsumgüter in jenen Mengen, bei denen der vom einzelnen Stück erzielte Nutzen den hierfür gemachten Auslagen - und zwar sowohl den Durchschnittsauslagen wie den Grenzauslagen - entspricht.

Daraus folgt:

Preis des Konsumgutes = Durchschnittsnutzen = Grenznutzen = Durchschnittsauslagen = Grenzauslagen.

11. Die Anbieter von ursprünglichen Produktionsfaktoren (Arbeit und Konsumaufschub) lösen für diese Preise (Lohn und Zins), die sich gerade mit ihrem Anspruch auf Entgelt - und zwar sowohl mit dem Durchschnittsanspruch wie mit dem Grenzanspruch - decken.

Die Anbieter von ursprünglichen Produktionsfaktoren stellen diese in solchen Mengen zur Verfügung, dass das mit einer Leistungseinheit gebrachte Opfer gleich dem erzielten Einkommen - und zwar sowohl gleich dem Durchschnittseinkommen, wie gleich dem Grenzeinkommen - ist.

Da das Durchschnittseinkommen gleich dem Preis des Produktionsfaktors und das mit einer Leistungseinheit gebrachte Opfer gleich dem Durchschnittsanspruch auf Entgelt ist, so folgt: Preis des ursprünglichen Produktionsfaktors = Durchschnittsanspruch = Grenzanspruch = Durchschnittseinkommen = Grenzeinkommen.....

12. Konsumenten und Produzenten unterhalten im Durchschnitt so grosse Geldbeträge in liquider Form, dass die Vorteile, welche die Liquidität der letzten Geldeinheit ihres Kassenbestandes ihnen bietet, gleich der im Zinse steckenden Prämie für den Verzicht auf Liquidität ist."

Es sei ausdrücklich darauf hingewiesen, dass diese Resultate nur auf Grund einer Zustandsanalyse gewonnen werden können. Das "Pendeln um ein und Suchen nach einem neuen Gleichgewicht", das in der Wirklichkeit von eminenter Bedeutung ist, wurde durch die Voraussetzung einer unendlichen Anpassungsfähigkeit ausgeschlossen. Dieses Vorgehen entspricht dem der klassischen Schule, die eine "Long - run - Betrachtung" zur Erklärung des Wirtschaftsprozesses durchführte.

Das Marktergebnis enthält keine Differentialrenten, die Preise setzen sich ohne Einschränkung aus echten Kostenbestandteilen zusammen. Im Wesentlichen handelt es sich um die Entschädigung für die Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital, Boden und Unternehmerleistung, wenn man letztere nicht dem Faktor Arbeit zu ordnen will). Auf eine besondere Kostenart - die Beförderungskosten -, die in das Modell als echte Preisbestandteile aufgenommen werden müssen, um die räumliche Ausdehnung der Wirtschaft zu fassen, wurde bereits hingewiesen. Die Aufnahme weiterer Kostenarten, die nicht durch die unmittelbare Produktion verursacht werden, als echte Preisbestandteile sollte jeweils nur unter genauer Prüfung der Voraussetzungen der vollkommenen Konkurrenz und ihres Einflusses auf die Resultate des Modells erfolgen. Die Grenzen zwischen echten Preisbestandteilen, wie sie oben genannt wurden, und Differentialrenten, die eigentlich Ergebnisse des Preisbildungsprozesses und nicht dessen Ursache sind, können durchaus willkürlich gesetzt werden. Bei einem geringeren Abstraktionsgrad des Modells ist es -

um ein Beispiel anzuführen¹⁾ - unter bestimmten Gesichtspunkten zweckmässig, die Differentialrenten der intramarginalen Betriebe, die auf einem Markt reiner Konkurrenz²⁾ entstehen, als Kostenbestandteile anzusehen. Zu dieser Auffassung neigen Chamberlin und Robinson. Sie erreichen durch diese Darstellung, dass auf diesen Märkten ebenso ein Gleichgewicht entsteht, wie bei vollkommener Konkurrenz. Dass dieses Gleichgewicht jedoch nicht mit dem der vollkommenen Konkurrenz identisch ist und dass auch die Einkommen anders verteilt werden, ist offensichtlich. Mit Recht argumentiert daher Röper³⁾, dass die Unterscheidung von bereits kapitalisierten, d.h. zu echten Preisbestandteilen gewordenen, Differentialrenten und den Marshall'schen Quasirenten schwierig ist und den Untersuchungsverlauf verdeckt. Es ist daher zweckmässig, diese Darstellung bereits bei der Analyse der reinen Konkurrenz, die als eine Voraussetzung der vollkommenen Konkurrenz angeführt wird, zu vermeiden.

Diese Ergebnisse⁴⁾ bedeuten für die gesamte Volkswirtschaft

1. Gleichgewicht,
2. bestmögliche Verwirklichung der von den Wirtschaftssubjekten als Konsumenten und Anbieter von ursprünglichen Produktionsfaktoren aufgestellten Zwecksetzungen,
3. Verteilung der Einkommen gemäss dem produktiven Beitrag und
4. Vollbeschäftigung.

Mit dieser Aussage wird festgestellt, dass eine Wirtschaft unter den oben angeführten Daten und Voraussetzungen die denkbar höchste wirtschaftliche Effizienz erzielt. Es ist ein Modell, das eigens für die Erkenntniszwecke der theoretischen Nationalökonomie mit der bewussten Verabsolutierung einer einzigen Erscheinungsform des menschlichen Wirkens konstruiert wurde. Es lässt alle übrigen Kulturbereiche unberücksichtigt, d.h., es verzichtet auf eine Klärung der Fragen, wie diese Lebensbereiche das wirtschaftliche Han-

1) Vgl. Röper, Die Konkurrenz, S. 39.

2) Siehe S. 3 der vorliegenden Arbeit.

3) Röper, Die Konkurrenz, S. 41.

4) Jöhr, Das Modell, S. 60 ff., Röper, Die Konkurrenz, S. 55 ff.

dein beeinflussen können¹⁾ und in welcher Weise der Wirtschaftsprozess auf die übrigen Lebensbereiche einwirkt. Das bedeutet nicht, dass der Wirtschaftsprozess im Hinblick auf diese Bereiche neutral bleibt. Es ist durchaus denkbar, dass z.B. die Einkommensstruktur eines Haushaltes in ihrer optimalen Gestaltung zwingende Konsequenzen für die übrigen Lebensbereiche herbeiführt. Es sei daher betont, dass die Resultate des Marktprozesses einer vollkommenen Konkurrenzwirtschaft nicht a priori den vom Standpunkt der jeweiligen Sozial-, Kultur-, Wehr-, Religionspolitik, sowie aller übrigen Bereiche des menschlichen Gestaltens wünschenswerten Zustand herbeiführen.²⁾ Eine vollkommene Marktwirtschaft kann einzig dann gefordert werden, wenn man die ausschließlich wirtschaftlich orientierte Betätigung des Menschen mit dem Ziele der Verwirklichung der oben angeführten Resultate zur Maxime erklärt.³⁾

Das Modell zeigt u.a. auf, dass die Verteilung der Einkommen nach dem produktiven Beitrag erfolgt, wenn der Konkurrenzpreis von allen "Einkommenswilligen" akzeptiert wird. Ist dies nicht der Fall, so können keine Einkommen bezogen werden, d.h., diese Produktivkräfte scheiden aus dem Wirtschaftsprozess aus. Die Entschädigung nach dem produktiven Beitrag bedeutet eine leistungsgemässe Einkommensschichtung. Sie wird umso stärker differieren, je mehr die natürlichen Begabungen und die tatsächlichen Besitzverhältnisse an Produktionsgütern unterschiedlich auftreten. Es ist mit dem Modell der vollkommenen Konkurrenz durchaus vereinbar, dass die überwiegende Zahl der Wirtschaftssubjekte - das sind letzten Endes die Einkommensbezieher - nur einen geringen Anteil am "Volkseinkommen" erreichen, während die kleinere Gruppe den überwiegenden Anteil bezieht, wenn sie auf Konkurrenzmärkten bestimmte Leistungen erbringen.

Mit dieser unterschiedlichen Einkommensschichtung ist gleichzeitig

- 1) Alles, was seinen Niederschlag nicht in Nutzen- und Kostenbewägungen findet, lässt sich nicht in dieses Modell einbauen. Alles Handeln, das sich nicht dem Rationalprinzip unterwirft, kann auch nicht den Anspruch auf die Resultate des Marktprozesses erheben.
- 2) Vgl. Samuelson, Paul A. Volkswirtschaftslehre, eine Einführung, 2. Auflage, Köln - Deutz 1955, S. 658 f.
- 3) Vgl. hierzu: Pütz, Theodor, Theorie der allgemeinen Wirtschaftspolitik und Wirtschaftslenkung, Wien 1948, S. 70 ff.; Weippert, Georg, Instrumentale und kulturtheoretische Betrachtung der Wirtschaft, in Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Band 1, 35. Jg. 1950, S. 30 ff., insbes. S. 36 ff., 50 ff.

dass Gruppen von Wirtschaftssubjekten, je nach der Einkommensschichtung, ein anderes Grenz- = Durchschnittsnutzenniveau realisieren. Die Versorgungsniveaus¹⁾ mehrerer Wirtschaftssubjekte als Konsumenten sind verschieden. Diese Aussage setzt voraus, dass die Einkommensbezieher jede Änderung ihrer Einkommen teilweise oder ganz zur Umgestaltung ihrer Verbrauchsstrukturen verwenden. Es ist natürlich auch denkbar, dass der Einkommenszuwachs das Versorgungsniveau unbeeinflusst lässt und sich in einer erhöhten Sparrate niederschlägt. Die Einkommensschichtung wäre damit nicht mehr ein Indiz für die Varietät der Verbrauchsstrukturen.

Es wurde festgestellt, dass die gewogenen Grenznutzen in einer vollkommenen Konkurrenzwirtschaft zwar innerhalb jedes einzelnen Haushalts ausgeglichen sind, dass aber die erreichten Grenznutzenniveaus mehrerer Haushalte nur übereinstimmen, wenn Haushalte mit gleichem Verbrauchs- und Einkommensniveau vorhanden sind. Zwischen Haushalten mit unterschiedlichem Verbrauchs- und Einkommensniveau sind die Grenznutzen verschieden hoch. Geht man davon aus, dass die Summe der Grenznutzen mit geringerer Bedarfsintensität abnimmt, so muss auch die Summe der Grenznutzen des Sozialprodukts geringer werden, je grösser die Einkommensdifferenzierung wird. Das Ziel der Einkommensverteilung nach dem produktiven Beitrag wird auf Kosten des Ziels einer Maximierung des Grenznutzens des Sozialprodukts erkauft²⁾. Wenn die Realisierung des zuletzt genannten Zieles gefordert wird, so ergibt sich eine vollkommen andere Einkommens- und Verbrauchsstruktur als in einer Wirtschaft, die an dem Ziel einer Entlohnung nach den produktiven Beitrag orientiert ist. In einer derartigen Wirtschaft werden die Einkommen und die daraus resultierenden Verbrauchsniveaus aller Wirtschaftssubjekte gleich sein, wenn die Nutzenempfindungen nicht voneinander abweichen.

Es sei darauf verzichtet, diese Theorie³⁾ im Rahmen der vorlie-

1) Stackelberg, Grundlagen, S. 110 ff.

2) Vgl. Runge, Harry, Die Bedeutung der Einkommensschichtung für den Wert des Volkseinkommens, Stuttgart - Köln 1952, S. 33 f.

3) Vgl. Lerner, A.P. The Economics of Control, Principles of Welfare Economics, New York 1947; Bergson, A., Socialist Economics, in: A Survey of Contemporary Economics, herausgeg. v. H.S. Ellis, Philadelphia - Toronto 1948; Keder, M.W., Studies in the Theory of Welfare Economics, New York 1947; Scitovsky, Tibor, The State of Welfare Economics, in: The American Economic Review, Vol. XLII Nr. 3, June 1951, S. 303 ff.

genden Arbeit darzustellen. Die Problematik, die sich bei einer Modellkonstruktion mit dem Ziele einer Maximierung des Grenznutzens des Sozialproduktes ergibt, wird eingehend von Zarnowitz¹⁾ erörtert. Von besonderem Interesse sind die grundlegenden Änderungen, die bei den Maßstäben für die wirtschaftliche Effizienz dieser Marktwirtschaft auftreten²⁾.

Der Marktpreis entspricht auf den Konsumgütermärkten einer vollkommenen Konkurrenzwirtschaft folgenden Grössen:

auf der Angebotsseite: Marktpreis = Grenzkosten = Durchschnittskosten = Grenzerlös = Durchschnittserlös;
auf der Nachfrageseite: Marktpreis = Grenznutzen = Durchschnittsnutzen = Grenzauslagen = Durchschnittsauslagen.

Der Preisbildungsprozess führt nicht zu Differentialrenten, die aus einer Abweichung der Grenznutzen bzw. -kosten von den Durchschnittsnutzen bzw. -kosten der Nachfrager oder Anbieter resultieren. Die Angebots- bzw. Nachfragekurven aller Marktpartner sind bei gleichen Leistungen gleich; sie müssen von dem einzelnen als unbeeinflussbare Komponente der notwendigen Aufwendungen an produktiven Faktoren zur Bedienung des Marktes hingenommen werden. Eine Kosten- oder Nutzenpolitik durch eine Marktgruppe oder einen einzelnen Marktpartner, die Preisänderungen bewirkt, ist in der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft nicht möglich. Das bedeutet, dass keine Marktstellung gebildet werden kann.

Anders verhält es sich, wenn man die Voraussetzungen des Modells der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft durch Annäherung an die Wirklichkeit abwandelt. In einem derartigen Wirtschaftsmodell sind die obengenannten Preisgleichungen nur bei dem letzten, den Ausgleich des Marktes bewirkenden Produzenten bzw. Konsumenten, das ist der Grenzproduzent bzw. -konsument, erfüllt. Für alle übrigen Marktteilnehmer, die intramarginalen wie die ultramarginalen Betriebe und Haushalte, gilt diese Preisgleichung nicht. Die intramarginalen Betriebe

1) Zarnowitz, Viktor, Die Theorie der Einkommensverteilung, Tübingen 1951, S. 229 ff.

2) Vgl. Zarnowitz, Die Theorie, S. 224 ff.; Runge, Die Bedeutung der, S. 58 ff.

erreichen auf Grund der Abweichungen der tatsächlichen Marktvoraussetzungen von den Modellprämissen Kosten-niveaus, die niedriger liegen als die des Grenzproduzenten, während die intramarginalen Haushalte aus dem selben Grunde höhere Nutzen-niveaus durchsetzen als der Grenzkonsument. Daraus folgt, dass die intramarginalen Betriebe und Haushalte Differentialrenten beziehen. Sie haben eine günstigere Marktstellung inne. Dagegen liegen die Kosten-niveaus der ultramarginalen Betriebe höher als die der Grenzproduzenten und die Nutzen-niveaus der ultramarginalen Haushalte weisen einen niedrigeren Stand aus als die der Grenzkonsumenten. Sie erleiden infolge des Zusammentreffens von ungünstigen Abweichungen der realen Marktvoraussetzungen von den Modellprämissen Einbußen. Sie verfügen daher über eine schlechtere Marktstellung. Im folgenden Kapitel soll der Versuch unternommen werden, diese Erscheinung "Marktstellung" preistheoretisch zu begründen.

2. Die Bestimmungsfaktoren der Marktstellung in einer realen Marktwirtschaft

Der Marktprozess ist auf seiten der Nachfrage und des Angebotes das Ergebnis des Zusammenwirkens der drei Elemente einer marktwirtschaftlichen Leistung: Des Wirtschaftssubjektes, des Wirtschaftsobjektes und der Marktstruktur. Jedes dieser Elemente ist in der Modellwirtschaft durch mehrere Voraussetzungen determiniert. In der wirklichen Wirtschaft erfahren diese Voraussetzungen sehr unterschiedliche Abwandlungen, die infolge der Interdependenz aller Märkte auf alle Preisbildungsprozesse einwirken¹⁾. In einer Marktwirtschaft ist daher der Preis eines Gutes das Kombinationsergebnis einer Unzahl von unterschiedlichen Erscheinungsformen der realen Voraussetzungen.

Eine vollständige Darstellung der möglichen Erscheinungsformen der Wirtschaftssubjekte und -objekte, sowie der Marktstruktur ist für die Wirtschaftstheorie ein von Anfang zum Scheitern verurteiltes Unterfangen. Nicht, dass vielleicht das Erkenntnisvermögen versagen würde, sondern die Vielzahl und der ständige Wechsel des Erkenntnismaterials lässt höchstens generalisierende Systematisierungen zu²⁾, die, je nach dem Untersuchungsziel, an den Produktionszweig, einer bestimmten Wirtschaftsgruppe und ähnlichen Unterscheidungsmerkmalen orientiert sein können. Hier beginnt das grosse Feld der historischen Nationalökonomie, die durch Beschreibung der Wirklichkeit und Vergleiche historischer Situationen die Erscheinungsformen der Preisbestandteile aufdeckt. Jede volkswirtschaftspolitische Studie, die eines der drei Marktelemente zum Vorwurf hat, bringt - sei es nun bewusst oder unbewusst - einen Beitrag zur Erfassung der realen Erscheinungsformen des Marktes. Es sei daher in diesem Zusammenhang darauf verzichtet, eine ausführliche Darstellung dieses Fragenkreises zu bringen³⁾.

¹⁾ Vgl. auch Egener, Die Marktstellung des Konsumenten, Ju.f. Natök. u. Stat. Bd. 165, S. 22 f.

²⁾ So auch Stigler, G.B., The Theory of Price, New York 1950, S. 197 f.

³⁾ Vgl. insbes. Jöhr, Das Modell, S. 65 ff.; Theoretische Grundlagen, II. Teil; Stackelberg, Grundlagen...., S. 161 ff. Vershofen, Wilhelm, Die Marktverbände, I. Teil, Nürnberg 1928.

Ein geringerer Abstraktionsgrad einer der Voraussetzungen der Marktelemente führt zu einer Untersuchung der Tatbestände, die sich im statischen Wirtschaftsprozess aus dem Streben von einem Gleichgewichtspunkt zu einem anderen ergeben. Es ist ein Verdienst der jüngeren Nationalökonomie, gezeigt zu haben, dass dieses Streben nach dem Gleichgewicht die Quintessenz der realen Wirtschaft bildet¹⁾.

Eine weitere wichtige Erkenntnis der Nationalökonomie war die Feststellung von dynamischen Prozessen²⁾. Die Ursachen für diese Erscheinungen beruhen auf einer Änderung der Daten, wie sie im vorhergehenden Kapitel dargestellt wurden. So löst z.B. ein Zuwachs an Arbeitskräften Umstellungen der gesamten wirtschaftlichen Produktion aus. Die Wirtschaft sieht sich - um die Sprache der theoretischen Nationalökonomie zu gebrauchen - vor die Aufgabe gestellt, die Arbeitskräfte in den Leistungsprozess einzugliedern und - da es sich um eine Erhöhung der produktiven Kräfte handelt - ein höheres Leistungsniveau zu erreichen. Es setzt ein Streben nach einem den neuen Gegebenheiten adäquaten Gleichgewichtspunkt ein³⁾.

1) Vgl. v. Stackelberg, Grundlagen, S. 165 ff.

2) Galbraith, J.A., Der amerikanische Kapitalismus im Gleichgewicht der Wirtschaftskräfte, Stuttgart - Wien - Zürich 1956, S. 81

3) Vgl. Böhi, Hans, Die Konkurrenz im Modell der dynamischen Wirtschaft, in: Konkurrenz und Planwirtschaft a.a.O., S. 101 ff. Der Begriff "dynamische Wirtschaft" hat in der Literatur noch keine eindeutige Definition gefunden. Manche Autoren bezeichnen die Verlaufserscheinungen von einem Gleichgewicht zu einem neuen, die durch Änderung der Voraussetzungen ausgelöst werden, bereits als dynamisch (z.B. Stigler, The Theory...., S. 25), andere wieder gebrauchen den Begriff "dynamisch" im Sinne einer Datenänderung.

Ebenso vielfältig wie die graduellen Unterschiede, die sich in der Wirklichkeit bei den Marktelementen der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft zeigen, sind die Veränderungen der Daten. Auch hier sind die zahlreichen Kombinationsmöglichkeiten der Daten zu berücksichtigen. Es ist offensichtlich, dass z.B. die Verminderung der Bedürfnisse und das gleichzeitige Auftreten von technischen Neuerungen andere Probleme aufzeigen, als lediglich eine Änderung des technischen Wissens.

Die Einwirkung dieser Datenänderung auf den Preisbildungsprozess bringt im Vergleich zu den preistheoretischen Folgerungen, die sich aus den Unvollkommenheiten der Marktelemente in der realen Wirtschaft ergeben, keine neuen Probleme und Erkenntnisse. Eine Datenänderung ist lediglich als Impuls zu werten, der den Prozess der Preisbildung auf der Grundlage der vom Modell abweichenden Voraussetzungen des Marktes auslöst.

Es gilt im Folgenden die Frage zu beantworten, ob eine Preisbestimmung auf Grund der vielfältig abgewandelten Voraussetzungen der Wirklichkeit einer Marktwirtschaft überhaupt möglich ist. Mit der Beantwortung dieser Frage ist gleichzeitig das Urteil über die exakte Darstellung des Abstandes der Ergebnisse der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft von denen der realen Wirtschaft gefällt. Nach den bisherigen Ausführungen ist die Beantwortung nicht schwierig: Wenn es möglich ist, die auf den Preis einwirkenden Marktvoraussetzungen in ihrer graduellen Divergenz von den Modellhypothesen und die Änderungen der Daten im Vergleich zu der Datenkonstellation im Gleichgewichtszustand der vollkommenen Konkurrenz zu erfassen, kann der sich hieraus ergebende Preis eindeutig bestimmt und mit dem Modellpreis verglichen werden. Das theoretische Rüstzeug ist vorhanden. Die einzige Schwierigkeit bildet lediglich die vollständige Erfassung aller variierten, preisbestimmenden Faktoren in ihrer graduellen Abstufung und die Durchführung der

umfangreichen Rechenoperationen. Der Weg der Untersuchung ist gedanklich klargelegt, seiner Verwirklichung stehen Hindernisse praktischer Erfassungsmöglichkeiten und -fähigkeiten entgegen. Es ist undenkbar, dass mit den bisherigen unzulänglichen Mitteln der Tatsachenerhebung und des Rechenapparates die Aufgabe gelöst werden kann, welcher Preis für ein bestimmtes Gut auf einer bestimmten Marktstufe in einer bestimmten Entwicklungsstufe der Wirtschaft zu Grunde liegt und wie er sich zu dem vergleichbaren Konkurrenzpreis verhält¹⁾.

Musste die Frage nach der Preisbestimmung in der realen Wirtschaft wegen "technischer Schwierigkeiten" verneint werden, so sollen doch die Preisgrenzen und der Variationsspielraum der Preise dargestellt werden, damit eine ungefähre Vorstellung von der Vielfalt der Preise gewonnen werden kann.

Der Preis in einer vollkommenen Konkurrenzwirtschaft ist dadurch determiniert, dass er den Durchschnittskosten bzw. -nutzen und den Grenzkosten bzw. -nutzen entspricht und dass mit ihm der maximale Produktionsausstoss des betreffenden Gutes gesichert ist. Der Preis deckt in jedem Falle gerade noch die Kosten bzw. den Nutzen und lässt keinen Gewinn zu. Gibt es nun Preise, die der Angebots- bzw. Nachfrageseite einen höchsten Gewinn bringen? Ist es möglich, dass für die Marktgegner höchste Verluste entstehen? Können Preise auftreten, die weder einen Gewinn noch einen Verlust enthalten, aber einen geringeren oder grösseren Produktionsausstoss gewährleisten?

Diese Fragen drängen sich auf, wenn die einzelnen Voraussetzungen der drei Marktelemente der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft nicht erfüllt sind, denn es ist anzunehmen, dass mit einer Änderung der Voraussetzungen auch eine Abweichung vom Konkurrenzpreis gegeben ist. Offensichtlich müssen sich aus einer Durchbrechung des Zusammenhanges Preis (= ein beliebiger Punkt auf der gegnerischen Marktkurve) = Grenzkosten bzw. -nutzen = Durchschnittskosten bzw. -nutzen wesentliche Aussagen über die Gewinn- bzw. Kosten- und

¹⁾ Über die Vielfalt der möglichen Kombinationen vgl. Vershofen, Die Marktverbände, Nürnberg, S. 7 ff., S. 20 ff. und S. 161 ff.

Nutzenstruktur der am Markt Beteiligten ergeben¹⁾.

Die folgenden Ausführungen beruhen auf den Ergebnissen der Theorie der Marktformen, die in den letzten Jahrzehnten zum Allgemeingut der theoretischen Nationalökonomie geworden ist²⁾. Die Untersuchungen über die Marktformen beschränkten sich in der Regel auf die Angebots- = Produktionsseite des Marktes. Diese Tatsache entbehrt nicht einer gewissen Ironie: Obwohl das Wirtschaften gerade im Modell der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft durch den Konsumenten bestimmt wird, von ihm die Impulse ausgehen, die die gesamtwirtschaftlichen Grössen Konsum und Investition entscheiden, hat man im überwiegenden Masse Probleme der Produktion in den Mittelpunkt der Theorie gestellt. Erst in jüngerer Zeit tritt die Diskussion um eine Theorie des Verbrauchs stärker in Erscheinung. Auch in der Theorie hatte also der Konsument lange Zeit eine äusserst schwache "Marktstellung"! Das mag daher rühren, dass der Angebotssektor des Marktes eine grössere Rechenhaftigkeit und Rationalität aufweist. Es wird in der vorliegenden Darstellung davon ausgegangen, dass die preistheoretischen Ergebnisse für die Angebotsseite analog auf die Nachfrageseite, den Endverbraucher, angewandt werden können, wenn die Bestimmung seiner Nutzenkurve möglich ist.

Das Monopol ist die Marktform, die in einer Marktwirtschaft den höchsten Gewinn aus dem Preisbildungsprozess ziehen kann. Über das Verhalten des Monopolisten lassen sich folgende Aussagen machen: Der Monopolist ist in der Höhe seiner Preisbestimmungen lediglich durch die Nachfragekurve begrenzt. Sie weist die höchsten, am Markt realisierbaren Umsatzpreise aus. Die Preisuntergrenze kann vom Monopolisten selbst bestimmt werden; sie findet ihre wirtschaftlichen Grenzen in den durchschnittlichen Produktionskosten, die in der Angebotskurve zum Ausbruch kommen. Jede Preisminderung

1) Vgl. Robinson, Joan. The Economics of Imperfect Competition, 1. ed. repr., London 1946, S. 26 ff.

2) Aus der zahlreichen Literatur seien genannt: Chamberlin, E.H., The Theory of Monopolistic Competition, Cambridge 1950; Eucken, W., Die Grundlagen; Jöhr, W.A., Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik, I. Band, St. Gallen 1943; Küng, Emil, Zur Lehre von den Marktformen und Marktbeziehungen, in: Konkurrenz und Planwirtschaft a.a.O., S. 69 ff.; Robinson, J., The Economics of Imperfect; Stackelberg, Grundlagen; Stigler, G.J., The Theory of Price; Vershofen, W., Die Marktverbände....

unter diese Grenze führt zu echten Verlusten, bis schliesslich das Unternehmen nicht mehr produktionsfähig ist. Die entstehenden Verluste sind wirtschaftlich nichts anderes als die unentgeltliche Übertragung der Produktionsstätte auf die Käufer der erzeugten Güter in Geldform. Die Ersparnis, die sie im Vergleich zu anderen Angeboten durch den Kauf des billigeren Produktes machen konnten, muss letzten Endes gleich dem Wert der Produktionsanlage sein.

Obwohl der Fall des Unterkostenverkaufes durch einen Unternehmer eine wirtschaftliche Arationalität darstellt, ist seine Erscheinung in der realen Wirtschaft von grösster Bedeutung. Alle Ultramarginalbetriebe¹⁾ können nur durch das Auftreten von echten Verlusten ihre Marktfähigkeit feststellen. Die ruinöse Konkurrenz spielt gerade in Depressionszeiten eine ausserordentlich grosse Rolle und auch der Grenzproduzent einer statischen Wirtschaft hat unter gewissen Bedingungen mit kurzfristigen Verlusten zu rechnen²⁾.

Mit der Entscheidung für einen bestimmten Preis hat der Monopolist gleichzeitig die Entscheidung über eine bestimmte Produktionsmenge getroffen, wenn man voraussetzt, dass er einen durch die Nachfragekurve bestimmten Höchstpreis realisieren will.

Der Monopolist entscheidet sich für den Preis, bei dem seine Grenzkosten gleich dem Grenzerlös sind und erzielt damit den höchsten Gewinn. Diese Aussage ist wohl die knappste Formulierung, sie bedarf jedoch einer Auslegung. Aus der Theorie der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft ist bekannt, dass der Preis gleich den Grenzkosten und dem Grenzerlös, sowie gleich den Durchschnittskosten und -erlös ist und dass diese Lösung keinen Gewinn zulässt. Der Gewinn muss daher auf eine Differenz des Preises von den Durchschnittskosten und von den beiden Grössen Grenzkosten und Grenzerlös zurückzuführen sein.

Es sei zunächst untersucht, welche Gründe zu einer Abweichung des Preises von dem Grenzerlös führen. Die Differenz zwischen Grenzkosten bzw. -erlös und Durchschnittskosten als zweiter Bestandteil des Monopolgewinnes soll darauffolgend erklärt werden. Diese Metho-

1) Vgl. S. 12 der vorliegenden Arbeit.

2) Vgl. Röper, Die Konkurrenz, S. 172 ff.; v. Stackelberg, Grundlagen, S. 326.

de macht es erforderlich, dass zunächst unterstellt wird, dass der Monopolist bei jeder Beschäftigung mit proportionalen Kosten arbeitet. Auch im Konkurrenzmodell arbeitet man bei einer gegebenen Produktionsmenge mit der Annahme einer vollkommenen Kostenproportionalität. Um die Mengenpolitik des Monopolisten zu ermöglichen, ist es hier jedoch notwendig, diese Annahme für jede Produktionsmenge vorauszusetzen.

Eine Abweichung des Grenzerlöses vom Preis bedeutet eine Differenz zwischen Grenzerlös und Durchschnittserlös, da die Nachfragekurve als Höchstgrenze für den Preis mit der Durchschnittserlöskurve übereinstimmt. Diese Abweichung entsteht durch die Inelastizität der Nachfragekurve¹⁾. Nach der Formel von Amoroso:

$$\text{Grenzerlös} = \text{Preis} - \frac{\text{Preis}}{\text{Elastizität der Nachfrage}}$$

ist eine Differenz zwischen Preis und Grenzerlös nur dann gegeben, wenn die Elastizität der Nachfrage kleiner ist als unendlich. Eine unendliche Elastizität würde bedeuten, dass die Nachfrage durch eine Mengenänderung des Angebotes zu keinerlei Preisänderungen veranlasst werden kann. Diese Situation ist jedoch für eine Gesamtnachfrage unwahrscheinlich. Durch das Wirksamwerden des Gesetzes vom abnehmenden Grenznutzen (1. Gossen'sches Gesetz)²⁾, das eine Rangordnung der Bedarfe postuliert, ist für jeden Bedarf eine kleinere als unendliche Elastizität anzunehmen. Würde tatsächlich der Zustand erreicht, dass die Gesamtnachfrage bei einem gegebenen Preis jede Mengenänderung, sei es eine Minderung oder eine Erhöhung aufnimmt, dann würde die Dringlichkeit der Bedarfe vollkommen aufgehoben sein und die Notwendigkeit des "Bewirtschaftens" entfallen.

Eine Rangordnung der Bedarfe ist im Gleichgewichtszustand der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft aufgehoben. An dem Punkt, an dem der Konkurrenzpreis verwirklicht wird, sind alle Bedarfe gleichwertig

¹⁾ Vgl. Stackelberg, Grundlagen, S. 186 f.

²⁾ Es ist in diesem Zusammenhang erforderlich, auf das 1. Gossen'sche Gesetz und nicht auf das Gesetz der abnehmenden Grenzrate der Substitution zurückzugreifen. Über den Zusammenhang dieser beiden Gesetze vgl. Stackelberg, Grundlagen, S. 114 ff.

und gegeneinander substituierbar. Die vollkommene Anpassungsfähigkeit der Bedarfe verhindert Umstellungsfriktionen durch Geschmacksänderungen und $\&l$. Die Rangordnung der Bedarfe tritt erst dann in Erscheinung, wenn auf der Nachfrageseite die Modellthesen der relevanten Marktelemente nicht erfüllt sind.

Die Modelltheorie kann daher keine Aussagen über einen bestimmten Wirtschaftsverlauf machen, sondern muss sich auf eine Punktanalyse beschränken. Hier hat sie mit Recht den Schluss gezogen, dass die Nachfragekurve für den einzelnen Anbieter von unendlicher Elastizität ist, da sich der Anbieter einem unendlich kleinen Ausschnitt der Nachfragekurve gegenüber sieht, die für ihn keinen Aktionsparameter durch Preis- oder Mengenpolitik zulässt. Die Elastizität der Gesamtnachfrage wird im Gleichgewicht nicht wirksam. Sie kann erst in Erscheinung treten, wenn die Änderung von einem Gleichgewicht zu einem anderen vorgenommen wird, in geometrischer Darstellung: wenn die Verbindung von einem Punkt auf der Nachfragekurve zu einem anderen dargestellt wird, und dadurch über den Krümmungsgrad der Nachfragekurve Aussagen gemacht werden müssen.

Der Monopolist unterscheidet sich lediglich dadurch von der atomistischen Konkurrenz, dass er die totale Nachfragekurve mit den unterschiedlichen Elastizitäten übersehen kann¹⁾ und danach seine Produktions- und Preispolitik festlegt. Er wird, wie aus der Amoroso'schen Formel abgeleitet werden kann, einen umso höheren Gewinn erzielen können, je starrer die Nachfragekurve, d.h. je dringlicher die Bedarfsdeckung ist²⁾.

Es ist durchaus denkbar, dass in der realen Wirtschaft auch der Grenzproduzent aus der Elastizität der Nachfrage einen Gewinn ziehen kann. Das wird immer dann eintreten, wenn eine plötzliche Änderung der Bedarfsstruktur durch eine Änderung der Dringlichkeitskala der Bedarfe einen Mangel an bestimmten Gütern verursacht und dadurch der für den Grenzproduzenten massgebliche Ausschnitt der Nachfragekurve kurzfristig eine kleinere als unendliche Nachfrageelastizität ausweist.

¹⁾ Vgl. Marschak, J., Elastizität der Nachfrage, Tübingen 1931, S. 5 ff.

²⁾ Stackelberg, Theoretische Grundlagen, S. 187.

Der durch die kleinere als unendliche Elastizität der Gesamtnachfrage entstehende Differentialgewinn zeigt eine günstige Marktposition des Unternehmers an und ist einer der Faktoren, die den möglichen Differentialerfolg der Angebotsseite beeinflussen. Im folgenden ist zu zeigen, durch welche weiteren Komponenten eine Marktposition bestimmt wird.

Den vorhergehenden Ausführungen lag die Annahme zugrunde, dass die Grenzkosten bei jeder Produktionsmenge in gleicher Höhe anfallen, d.h. dass weder progressive und degressive, noch fixe Kosten, sondern lediglich proportionale Kosten anfallen. Die Grenzkosten sind damit bei jeder Produktionsmenge gleich den Durchschnittskosten.

Auch die Modelltheorie muss mit dieser Hypothese arbeiten, wenn sie zu dem Schluss kommen will, dass der Preis gleich den Grenzkosten und gleich den Durchschnittskosten ist. Setzt man nun in der Modelltheorie voraus, dass diese Annahme bei jeder Produktionsmenge erfüllt ist, dann muss die Gesamtangebotskurve als Summe der Angebotskurven der einzelnen Betriebe tatsächlich das Ergebnis von proportionalen Kosteneinflüssen sein. Solange also die volle Kostenproportionalität gegeben ist, kann keine Divergenz der Grenzkosten von den Durchschnittskosten auftreten und eine Gewinnbildung ist von Seiten der Betriebsstruktur aus unmöglich.

Nun bildet der Fall einer totalen Kostenproportionalität in der Wirklichkeit eine unwahrscheinliche Ausnahme. Man hat sehr bald erkannt, dass die Kosten nicht gleichmässig anfallen, sondern in der Regel bei Beginn einer Produktion geringer als proportional (= degressiv), dann proportional und schliesslich stärker als proportional (= progressiv) steigen. Diese Erscheinung hat man als den Wirksamwerden des Ertragsgesetzes oder des Grenzkostengesetzes¹⁾ bezeichnet. Sie führt letzten Endes auf Fixkostenbestandteile zurück, die mit der Ausweitung oder Einschränkung der Produktion in unterschiedlicher Höhe auftreten.

Fixe Kosten beruhen auf Abweichungen der tatsächlichen Produktionsgegebenheiten von den entsprechenden Modellvoraussetzungen. Beispiele hierfür sind: die man-

¹⁾ v. Stackelberg, Grundlagen, S. 54 f., auch S. 33 f.

gelhafte Dimensionierbarkeit eines Produktionsmittels im Hinblick auf die geplante Fertigung oder aber eine Unübersichtlichkeit der absetzbaren Produktion, die dazu führt, dass man eine Produktionsmittelkombination einrichtet, die sich in Zukunft als zu klein erweist und zur Überbeanspruchung des Produktionsapparates und damit zu höheren Kosten führt, weiterhin eine mangelhafte Modifizierbarkeit von Verträgen, die eine höhere Kostenbelastung nach sich zieht und dgl. mehr. Es können auch hier wieder Abweichungen von den Modellhypothesen auftreten, die sowohl auf der Angebotsseite als auch auf der Nachfrageseite wirken.

Die fixen Kosten bewirken eine mangelhafte Elastizität des Angebotes analog der mangelhaften Elastizität der Gesamtnachfrage. Wenn Robinson¹⁾ feststellt, dass die Angebotselastizität durch die Knappheit der Güter und die gegebenen Substitutionsmöglichkeiten bestimmt wird, so ist das lediglich eine Umschreibung für "Abweichung der realen Marktelemente von den Modellhypothesen".

Die Unterscheidung in fixe und variable Kosten ist eine durchaus willkürliche²⁾. Sie kann je nach ihrer Abhängigkeit von der Produktionsmenge oder Zeitdauer variieren. Wenn z.B. ein Vertrag mit einem Arbeiter für ein Jahr unkündbar ist, so wirkt er erst in dem Augenblick als Fixkostenbelastung, in dem sicher ist, dass der Arbeiter tatsächlich nur kürzer als ein Jahr produktiv eingesetzt werden kann, sei es, weil eine Produktionsbeschränkung notwendig wird oder weil die Eigenart der Arbeitsleistung keine volle Auslastung ermöglicht. Die Tatsache, dass man bei bestimmten Betrieben bereits bei Beginn der Produktion mit einem Fixkostenbestand zu rechnen hat, ändert an dieser Feststellung nichts. Dieser im voraus berechenbare Fixkostenbestand könnte in die variablen Kosten aufgenommen werden, wenn die gesamte Produktionsdauer oder -menge bekannt wäre. Umgekehrt lässt sich sagen, dass man bei entsprechender Unterteilung der variablen Kosten nach gewissen Produktionsmengen den reinen Fixkostenbestand eliminieren kann und damit zu "echten" proportionalen Kosten gelangt.

¹⁾ Robinson, The Economics, S. 123.

²⁾ Vgl. Stachelberg, Grundlagen, S. 60 ff.

Es wurde festgestellt, dass degressive und progressive Kosten zu von den Durchschnittskosten abweichenden Grenzkosten führen. Degressive Kosten verursachen Grenzkosten, die niedriger sind als die Durchschnittskosten, progressive Kosten führen zu Grenzkosten, die stärker steigen als die Durchschnittskosten. An dem Punkt, an dem Durchschnittskosten und Grenzkosten gleich sind, herrscht vollkommene Kostenproportionalität. Die Durchschnittskosten enthalten dabei fixe und variable Kostenbestandteile.

Ist der Preis eines Gutes jeweils gleich den Grenzkosten, so ergibt sich, dass bei degressiven Kosten die Gesamtkosten der betrieblichen Produktion nicht gedeckt werden, bei progressiven Kosten eine Überdeckung der Gesamtkosten eintritt, dem Betrieb also ein Gewinn verbleibt. Diese Erscheinung ist in der betriebswirtschaftlichen Literatur als Fixkostenwirkung bekannt¹⁾.

Unter Berücksichtigung dieser Ausführungen lässt sich nun für den gesamtwirtschaftlichen Prozess folgendes feststellen:

Die Aussage, dass alle Betriebe mit proportionalen Kosten arbeiten, ist nur für eine "Punkt"-betrachtung zulässig. Sobald eine Produktionsänderung eintreift, muss ihre Gültigkeit wegen der Wirksamkeit des Grenzkosten-Gesetzes verneint werden. Die Annahme, dass nicht alle Betriebe die gleiche Kostenstruktur aufweisen, führt zu der Einführung von intramarginalen und ultramarginalen Betrieben, für die die Gleichung: Grenzkosten = Durchschnittskosten nicht gilt. Alle intramarginalen Betriebe produzieren mit Grenzkosten, die höher sind als die Durchschnittskosten, befinden sich also in der Kostenprogressionszone und erzielen Gewinne, wenn der Marktpreis mit ihren Grenzkosten übereinstimmt. Die Grenzkosten der ultramarginalen Betriebe sind geringer als die Durchschnittskosten dieser Betriebe und führen zu Verlusten, wenn der Markt lediglich einen Preis in Höhe dieser Grenzkosten gewährt. Die ultramarginalen Betriebe werden daher durch den Preisbildungsprozess aus dem Marktgeschehen eliminiert. Wird das Angebot eines bestimmten Marktes in der Hand eines Monopolisten vereinigt, so kann der Monopolist nur dann eine Differentialrente auf Grund seiner Kostenstruktur erreichen, wenn die Grenzkosten höher liegen als die Durchschnittskosten, d.h. wenn das Ertragsgesetz wirksam

¹⁾ Vgl. Wolter, A.M., Das Rechnen mit fixen und proportionalen Kosten, Köln-Opladen 1948, S. 48, Ziff. 47, graphische Darstellung der Fixkostenwirkung: S. 60.

wird, und der Markt bereit ist, eine Produktion aufzunehmen, die den Betrieb des Monopolisten in die Progressionszone führt.

Der Gewinn, der aus den die Durchschnittskosten übersteigenden Grenzkosten resultiert, ist das Ergebnis des unterschiedlichen Wirksamwerdens des Ertragsgesetzes. Seine Bezieher verfügen damit über Einkommen, die sie gegenüber anderen Marktteilnehmern in eine stärkere Marktposition bringen.

Der sogenannte Monopolgewinn als der in einer Marktwirtschaft höchste Differentialgewinn ist das Ergebnis einer äusserst günstigen Konstellation der Planungsdaten des Monopolisten. Es ist die einzige Situation, in der ein Anbieter sowohl die gegnerische Marktseite als auch seine Betriebsstruktur als Planungsdaten in seine Kalkulation einbeziehen kann. Alle übrigen Marktformen bringen für den Marktteilnehmer Unsicherheit hinsichtlich der Gestaltung der eigenen Marktfrent, sei es nun die Nachfrage- oder die Angebotsseite, und Unübersichtlichkeit hinsichtlich des gegnerischen Marktverhaltens. Die Höhe des Monopolgewinnes ist das Resultat aus zwei Faktoren: ein Gewinnbestandteil wird durch das Wirksamwerden des Gesetzes vom abnehmenden Grenznutzen auf der Nachfrageseite, der andere durch die Gültigkeit des Grenzkostengesetzes auf der Angebotsseite verursacht. Es ist denkbar, dass sowohl die Nachfrageseite als auch die Angebotsseite Differentialverluste hinzunehmen hat. Erst die Saldierung der beiden Gewinnkomponenten gibt Aufschluss über den tatsächlichen Differentialerfolg, der zur Begründung einer Marktposition führt.

Die Analyse des Monopolgewinns hat gezeigt, dass diese Differentialrente durchaus nicht ein Reservat des Monopolisten ist, sondern dass Gewinne gleicher Art immer dann auftreten müssen, wenn die Modellhypothesen nicht erfüllt werden. Die Differentialrenten, die intramarginale Haushalte und Betriebe beziehen, sind wesensmässig nichts anderes als mehr oder weniger geringe Monopolgewinne. Es konnte gezeigt werden, dass auch Marginalbetriebe durch die Anpassung an einen Gleichgewichtszustand Gewinne erzielen, die auf eine relative Inelastizität der Nachfrageseite zurückzuführen sind. Ebenso können Situationen eintreten, in denen das Wirksamwerden von fixen Kosten Differentialrenten für den Marginalbetrieb abwirft. "as gleiche gilt für die Nachfrageseite.

An den zwei extremen Marktformen einer Verkehrswirtschaft, der vollkommenen Konkurrenz und dem Monopol, wurde die Differentialge-

winnanalyse durchgeführt. Differentialgewinne entstehen auf der Angebotsseite einmal dadurch, dass der Preis = Durchschnittsnutzen höher ist als die Grenzkosten bzw. der Grenznutzen und zum anderen aus der Tatsache, dass die Durchschnittskosten geringer sind als die Grenzkosten bzw. der Grenznutzen. Alle übrigen Marktformen¹⁾ müssen diese Bedingungen in unterschiedlichen Masse erfüllen²⁾. Ihre Differentialrenten liegen zwischen Null und dem höchsten Gewinn, dem Monopolgewinn.

Die Differentialrenten begründen für ihre Bezieher Vorteile gegenüber den Mitkonkurrenten und der gegnerischen Marktpartei, die in einer starken Marktstellung zum Ausdruck kommen. Sie bewirken eine von dem Leistungsprinzip abweichende Einkommensverteilung. Die Chance zur Erzielung von Differentialrenten ist grundsätzlich für jeden Marktteilnehmer gegeben. Er kann diese Chancen, die auf einer Abweichung der Wirklichkeit von den Modellhypothesen beruhen, auf jedem Markt, auf dem nicht vollkommene Konkurrenz herrscht, realisieren, sei es, dass er als Anbieter oder als Nachfrager an dem Marktgeschehen teilnimmt. Eine schwache Marktstellung ist dann gegeben, wenn die Abweichungen der tatsächlichen Marktelemente von den Modellhypothesen zu negativen Differentialrenten führen.

Unter der Annahme, dass das Gesamteinkommen einer Wirtschaft eine gegebene Grösse ist, muss durch die Entstehung von positiven Differentialrenten bei dem einen Wirtschaftssubjekt eine Einkommensminderung bei einem anderen Wirtschaftssubjekt, sei es nun Mitkonkurrent oder Marktgegner, auftreten. Analog ist die Wirkung von negativen Differentialrenten anzunehmen. Die Aufteilung der Differentialerfolge auf die tatsächlichen Entstehungsgründe ist in praxi wegen der bereits erwähnten Vielfalt der Erscheinungsformen der realen Marktelemente und der Datenänderungen sowie deren Kombinationsmöglichkeiten kaum durchführbar. Mit dieser Frage tritt die Problematik der kapitalisierten Differentialrenten in die Diskussion³⁾.

1) Zu den möglichen Marktformen vgl. insbes. Künz, Zur Lehre von den Marktformen, S. 69 ff.

2) Vgl. zu den möglichen Preisen die graphische Darstellung bei Stackelberg, Grundlagen, S. 215

3) Vgl. Roper, Die Konkurrenz, S. 39 und die dort aufgeführten Literaturangaben. Stigler, The Theory of Prices, untersucht die Frage der kapitalisierten Differentialrenten bei Monopolen.

Die Erzielung von Differentialerfolgen bewirkt eine willkürliche Einkommensverteilung, die weder dem Leistungsprinzip noch dem Nutzenprinzip¹⁾ untergeordnet werden kann. Eine Neutralisierung dieser Einkommensverteilung kann dadurch erreicht werden, dass die Möglichkeiten zur Erzielung von Differentialrenten ausgeschaltet werden oder dass die Verteilung der Differentialrenten möglichst gleichmässig erfolgt. Dieses Problem nimmt in der wirtschaftspolitischen Diskussion einen bedeutenden Platz ein²⁾.

Ebenso wie die Gesamtangebots- oder -nachfragekurve die Summe von Einzelangebots- oder -nachfragekurven ist, können die Differentialrenten für eine Marktpartei in einer Kurve dargestellt werden. Sie sind ein Index für die Marktstellung dieser Gruppe. Die Entwicklung der Marktstellung innerhalb eines Zeitraumes kann an dem Verlust bzw. Gewinn an Differentialrenten exakt gemessen werden.

1) Vgl. hierzu die Ausführungen über die Aspekte, die durch die Welfare-Economics in die wirtschaftspolitische Diskussion getragen werden und die im vorhergehenden Kapitel erwähnt wurden.

2) Die Diskussion um Marktverbände ist letzten Endes immer eine Diskussion um die Marktstellung und damit um die Differentialrente. Es sei an die Probleme eines Wettbewerbs- bzw. Monopolgesetzes, der Gewerkschaftspolitik, der Bodenrente erinnert.

II. TEIL : ALLGEMEINE DARSTELLUNG DER MARKTSTELLUNG DER KONSUMENTEN

1. Methodische Vorbemerkungen

Soll die Marktstellung einer Wirtschaftsgruppe exakt dargestellt werden, so kann auf eine Analyse des relevanten Preiskosmoses nicht verzichtet werden. Es sind zumindest Aussagen über die Nutzen- und Kostenstruktur des eigenen Wirtschaftsbereiches und der Marktgegenseite notwendig. Sobald nun das zu untersuchende Wirtschaftssubjekt Verbindungen zu anderen Märkten unterhält, tritt die Frage nach der Verwendung der Differentialrenten in den Vordergrund. Denn es ist offensichtlich, dass die Differentialerfolge, die auf dem einen Markt erzielt werden, durchaus zum Ausbau oder zur Erweiterung der Marktstellung auf anderen Märkten eingesetzt werden können. Erst dann, wenn dieser funktionale Prozess zum Stillstand gekommen ist, ist ein wirtschaftspolitisch stichhaltiges Urteil über die Bedeutung der Marktstellung zulässig.

Ein treffendes Beispiel ist hierfür der Konsument. Seine Stellung im Wirtschaftsprozess ist der Brennpunkt unübersehbarer Marktbeziehungen, sowohl als Nachfrager, als auch als Anbieter. Um einen ganz einfachen Fall zu konstruieren: Ein Wirtschaftssubjekt bezieht lediglich Einkommen als Anbieter von Arbeitskraft, hat aber auf diesem Markt eine Monopolstellung und erzielt den höchsten Differentialgewinn. Er kann diesen Differentialgewinn z.B. in Forschungsarbeiten investieren, um damit seine Monopolstellung auf dem Arbeitsmarkt zu sichern oder zu erweitern. Er kann aber genau so gut diese Differentialrente zur Erhöhung seines Versorgungsniveaus verwenden. Damit sind zwei wesentliche Faktoren ausgelöst worden: Die Änderung des Versorgungsniveaus bringt eine ganz andere Verbrauchsstruktur, die zur Ursache von Differential-

renten werden kann. Daneben werden durch den Marktwechsel für bestimmte Güter die Differentialrenten, die auf Grund der Kostenstruktur der gekauften Güter bezogen wurden, geändert und es ergeben sich auch hier vollkommen andere Marktstellungen. Das Zusammenwirken dieser Veränderungen kann im Endergebnis einen sehr unterschiedlichen Differentialerfolg verursachen. Um wieviel vielschichtiger muss die Problematik werden, wenn nicht allein eine Einkommensquelle vorhanden ist und wenn durch diese Differentialrenten mehrere Verbrauchsstrukturen beeinflusst werden.

Das vorliegende statistische Material lässt eine unmittelbare Erfassung der Marktstellung nicht zu. Bereits die Erarbeitung der gesamtwirtschaftlichen Nutzen- und Kostenstrukturen für ein Marktobjekt muss mit unüberbrückbaren Schwierigkeiten rechnen. Versucht man z.B. eindeutige Klarheit über die Marktposition des Konsumenten auf dem Markt für Radioapparate zu finden, so wäre zunächst die Kostenstruktur der Anbieter aus den Kostenkurven der einzelnen, am Markt beteiligten Unternehmen zu finden und der Gesamtnachfragekurve der Käufer gegenüberzustellen. Soweit einzelne Unternehmer über fundierte Kostenrechnungen verfügen, werden sie selten der Öffentlichkeit bekanntgegeben. Die Furcht vor dem Fiskus und dem Mitkonkurrenten, nicht zuletzt auch eine gewisse Scheu vor der Marktgegenseite verhindern die Offenlegung aller Karten. Zu einem ähnlichen Resultat werden die Bemühungen um die Festlegung einer Nutzenkurve für die Kaufinteressenten kommen müssen, wenn auch auf dieser Marktseite die Ursachen in erster Linie in der verminderten Rationalität der Konsumentenhaltungen zu suchen sind.

Die Unmöglichkeit von Vergleichen auf Grund theoretisch begründeter Richtgrößen wurde im Laufe der vorliegenden Arbeit immer wieder unangenehm empfunden, scheitert doch an ihr jeder Versuch, einen absolut zuverlässigen Masstab sowohl für die zeitliche Entwicklung als auch für die Funktionalzusammenhänge zu finden. Jede wirtschaftspolitische Schlussfolgerung muss sich daher auf relative Urteile beschränken.

Um das Problem der Marktstellung des Konsumenten zu erfassen, ist es zunächst erforderlich, den Begriff "Konsument" festzulegen. Diese Begriffsbestimmung muss die statistischen Möglichkeiten und die

theoretischen Erfordernisse berücksichtigen, um ein brauchbares Instrument für die Erfassung der wirtschaftlichen Realität zu liefern. Für die Beurteilung der für den Markt relevanten Handlungen erscheint die Verbrauchsdefinition von Aspeslagh¹⁾ als besonders geeignet. Er unterscheidet zwischen "Verbrauch als Erscheinung", worunter er das "Verschwinden der Güter als Güter" versteht und dieses Phänomen ausschliesslich auf Güter beschränkt, und "Verbrauch als Handlung", den er als das "Ganze aller Handlungen, die sich beziehen auf das Aufstellen des Familienbudgets und die Wahl der Güter auf dem Markt" definiert. Der Verbrauch als Handlung ist die für diese Studie massgebende Erscheinung. Er umfasst die Vielfalt der Handlungen und Motive, die für die Nutzen- bzw, Verbrauchsstrukturen von Bedeutung sind. Die Definition, die Egner²⁾ vom Endkonsumenten gibt, bringt besonders deutlich die soziologischen Verflochtenheiten dieser Marktgruppe zum Ausdruck: Der Haushalt wird "als die Einheit der auf Sicherung der gemeinsamen Bedarfsdeckung einer Menschengruppe im Rahmen eines sozialen Gebildes gerichteten Verfügungen" bestimmt. Es wird noch zu zeigen sein, dass soziologische Faktoren die Verbrauchsstruktur in entscheidendem Masse beeinflussen. Im Gegensatz zu einem Unternehmen oder Betrieb, das an dem Erwerbsprinzip orientiert ist, herrscht bei der Konsumwirtschaft das Bedarfsdeckungsprinzip³⁾ vor.

Man ist bei dem heutigen Stand der Statistik darauf angewiesen, Aussagen über die Marktstellung einer bestimmten Marktgruppe auf indirektem Wege zu belegen. Hierzu sind im wesentlichen die Preis- und Einkommensstatistiken, sowie die repräsentativen Erhebungen über Kosten- und Verbrauchsstrukturen heranzuziehen.

Bei der Auswahl der zu untersuchenden Verbrauchsgruppe mussten zwei Gesichtspunkte berücksichtigt werden: Einmal musste eine genügende Repräsentanz für die Gesamtnachfrage der Konsumenten gegeben sein, zum

1) Aspeslagh, "De Consumptieleer" en meer in t'bijzonder "Het Consumptiebegrip" in de economische theorie, Turnhout 1938, zitiert nach: Kerschbaum, Albert, Zur Methode regionaler Strukturuntersuchung des Verbrauchs, in: Marktwirtschaft und Wirtschaftswissenschaft, herausgeg. v. Georg Bergler u. Ludwig Erhard, Berlin 1939, S. 171 f.

2) Egner, Erich, Der Haushalt, eine Darstellung seiner volkswirtschaftlichen Gestalt, Berlin 1952, S. 30. Von besonderem Interesse ist die a.a.O., S. 22 ff. zu findende Erörterung des Begriffsinhaltes "Verbraucher".

3) Vgl. hierzu Egner, Der Haushalt, S. 157 ff.

anderen musste in Betracht gezogen werden, dass die Vergleichbarkeit mit der Konsumgüterpreis- und Einkommensentwicklung nicht beeinträchtigt wurde. Diese Erfordernisse sind bei der 4-Personen-Arbeitnehmerhaushaltung der mittleren Verbrauchergruppe, wie sie vom Statistischen Bundesamt klassifiziert wird, gegeben¹⁾. Es liegen Veröffentlichungen über die Preis- und Mengenentwicklung der in diesen Haushaltungen verbrauchten Waren und vergleichbare Zahlen über die Einnahmenentwicklung für den gesamten Untersuchungszeitraum vor. Dadurch ist es möglich, die Nachfrageschwerpunkte in den einzelnen Phasen, die für die Preisentwicklung der entsprechenden Güterarten von Bedeutung sind, und die Reallohnänderungen aufzuzeigen.

Über die Verbrauchsstrukturen anderer als der erwähnten 4-Personen-Arbeitnehmerhaushaltungen liegen teilweise keine fortlaufenden Untersuchungsergebnisse vor, teilweise sind sie für die Gesamtnachfrage nicht repräsentativ²⁾. Rückschlüsse auf die Verbrauchsstrukturen dieser Haushaltungen sind daher im wesentlichen nur auf indirektem Wege über allgemeine Erfahrungsregeln, soziologische Strukturdaten und ähnliche Hilfsgrößen möglich.

Auf Grund der Verbrauchsstruktur der typischen Haushaltung wurden die repräsentativen Waren ausgewählt, deren Preisentwicklung für die Untersuchung der Marktstellung des Konsumenten wichtige Hinweise geben kann. Die Betrachtung der Preisreihen für einzelne Waren muss jedoch, um nicht ein durch Zufälligkeiten verfälschtes Bild zu bieten, durch die Einbeziehung der Entwicklung der Lebenshaltungskosten ergänzt werden. Der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Lebenshaltungskostenindex³⁾ zeigt die Preisentwicklung des Warenkorbes auf, der für die Verbrauchsstruktur der typischen Haushaltung

1) Die Struktur der 4-Personen-Arbeitnehmerhaushaltung wird im folgenden Kapitel näher erläutert.

2) So würden z.B. vergleichbare Angaben über die Verbrauchsstrukturen der Rentner, Angestellten und mittleren Beamten von grossem Interesse sein. Doch war es nicht möglich, für den Untersuchungszeitraum die notwendigen Angaben zusammenzustellen, weil lediglich Einzelerhebungen vorliegen, die keine Beurteilung des gesamten Untersuchungszeitraumes zulassen. Die amtlichen Länderstatistiken bringen laufende Veröffentlichungen über verschiedene Verbrauchsrechnungen, die jedoch mit Rücksicht auf die Themenstellung und die vergleichbaren Zahlenwerte der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen nicht ausgewertet werden konnten.

3) Vgl. hierzu und zu den folgenden Ausführungen: Fürst und Deneffe, Der neue Preisindex für die Lebenshaltung, in: Wirtschaft und Statistik, 4. Jgg. N.F. 1952, S. 439 ff.

im Jahre 1950 festgestellt wurde. Infolge der Übereinstimmung der Erhebungsgrundlagen ist er für die Zwecke dieser Untersuchung besonders geeignet. Das vorliegende statistische Material lässt eine Aufgliederung des Lebenshaltungskostenindex in die wichtigsten Bedarfsgruppen zu, sodass die Preisentwicklung unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Nachfrageelastizitäten nachgewiesen werden kann. Der vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte Lebenshaltungskostenindex, der auf einer Basis der monatlichen Durchschnittswerte des Jahres 1950 beruht, wurde auf die Basis: Juni 1949 = 100 umgerechnet. Die Preisreihen für die einzelnen Warenarten wurden auf den gleichen Zeitpunkt basiert.

Aus den Lebenshaltungskostenindex wurden die Saisoneinflüsse, die in der Regel bei der Feststellung der Lebenshaltungskosten unberücksichtigt bleiben¹⁾, nicht eliminiert. Sie sind für die Beurteilung der Marktstellung bei plötzlich auftretenden Angebotsschwierigkeiten besonders wichtig. So kann z.B. durch einen unvorhergesehenen Frost- oderbruch die Belieferung der Konsummärkte mit kalteempfindlichen Waren, wie Gemüse, Kartoffeln und dgl., gestört werden und zu erheblichen Preissteigerungen Anlass geben. Dadurch entstehen auch auf Märkten mit vollkommener Konkurrenz Differentialrenten der Anbieter und die Verbrauchsdiskpositionen der Konsumenten werden u.U. auf längere Sicht beeinflusst.

Eine ähnliche Wirkung wie von der Eliminierung der Saisoneinflüsse geht von der Verteilung des Einkaufsbedarfes (Wintervorrates) auf die Verbrauchsmonate aus. Es wird hier die Fiktion gesetzt, dass die Haushaltsbudgets gleichmäßig belastet werden²⁾. Diese Möglichkeit kann eintreten - wenn z.B. von Ratenzahlungen Gebrauch gemacht wird -, sie kann jedoch auch für viele Haushalte unzutreffend sein. Die Unteilbarkeit gewisser Anschaffungen (z.B. Wohnungseinrichtungsgegenstände, Bekleidung) bringt die gleichen Einwirkungen.

1) Fürst, Deneffe, Der neue Preisindex, S. 444 ff. 450.
2) Fürst, Deneffe, Der neue Preisindex, S. 444

Die Einkommensentwicklung der typischen Haushaltungen wird neben den Zahlenwerten über die Haushaltungseinnahmen durch die Entwicklung der Löhne der Industriearbeiter aufgezeigt. Auch bei diesen Angaben ist eine hohe Vergleichbarkeit gewährleistet, weil damit gerechnet werden kann, dass die Einkommensquelle der typischen Arbeitnehmerhaushaltungen in der Regel der Verdienst des Industriearbeiters ist. Für die übrigen Einkommensbezieher liegen keine fortlaufenden Erhebungen über die Verdienste vor, sodass Aussagen über die Entwicklung ihrer Einkommen in nur sehr beschränktem Masse gemacht werden können. Das bisner vorliegende statistische Material¹⁾ über volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen lässt ebenfalls keine Rückschlüsse auf die Einkommensschichtung bestimmter Marktgruppen zu. Wie aus den Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes zu entnehmen ist, sollen jedoch in absehbarer Zeit derartige Unterlagen greifbar werden.

Das Fehlen einer Statistik über die Einkommensverteilung macht es unmöglich, der vorliegenden Untersuchung exakte Werte über das Unternehmereinkommen, das für die Fragestellung von besonderem Interesse ist, zugrunde zu legen. Den folgenden Ausführungen konnten daher lediglich globale Werte über die Entwicklung der Einkommen aus Unternehmertätigkeiten zugrunde gelegt werden. Einige Anhaltspunkte für die Kosten- und Erlösentwicklung, die sich aus der Preisentwicklung im Einzel- und Grosshandel ergeben, wurden in die Betrachtung einbezogen.

Um eine gewisse Anschaulichkeit des statistischen Materials zu erhalten, wurden bei den Konsumgüterpreis- und Lohnreihen alle Unterschiede, die sich durch die Vielfalt der Preise²⁾ und der Waren für gleiche Zwecke und die Differenzierung der Arbeitslöhne nach Arbeitsarten ergeben, vernachlässigt. Aus den gleichen Gründen mussten die regionalen Unterschiedlichkeiten, die z.B. sich aus dem verschiedenen hohen Industrialisierungsgrad der Landschaften und Gemeinden ergeben u.a., unberücksichtigt bleiben. Diese Mängel werden

¹⁾ Vgl. Fürst, Aufgaben der Einkommenstatistik, in: Wi.u.Stat., 7. Jgg. N.F. 1955, S. 5. Abgesehen von einzelnen Einkommensarten, liegen lediglich Schätzungen über die Einkommensverteilung, die von Konjunktur- und Wirtschaftsinstituten, insb. dem Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung e.V., München, durchgeführt wurden, vor, die aber mit Rücksicht auf die Einheitlichkeit der Erhebungsgrundlagen ausser Betracht bleiben mussten oder nur ergänzend herangezogen werden konnten.

²⁾ Fürst, Deneffe, Der neue Preisindex, S. 443 ff.

nur ungern in die Arbeit aufgenommen. Ihre Folgen sollen jedoch bei den Untersuchungen und bei der Beurteilung der Tatbestände berücksichtigt werden.

Der Versuch, die Fragen der Marktstellung des Konsumenten allein mit statistischen Mitteln klären zu wollen, muss unvollständige Ergebnisse zeigen. Die Wirtschaft und ganz besonders die Haushalte sind so sehr mit anderen Kulturbereichen verwoben, dass die statistische Darstellung der relevanten Vorgänge durch qualitative Aussagen ergänzt werden muss¹⁾. Auch die Konjunkturforschung²⁾ hat in jüngerer Zeit den Vorrang statistischer Beweise widerrufen. Das "Wirtschaftsklima", das kaum oder nicht in statistischen Zahlen zum Ausdruck kommt, ist für die Tauschprozesse und damit für die Marktstellung der Tauschenden von grosser Bedeutung³⁾. Die Einflüsse, die vom politischen Geschehen auf den Wirtschaftsprozess ausstrahlen, waren in den Jahren nach der Währungsreform von richtungsweisender Kraft. Ebenso finden die Massnahmen der Finanzpolitik und der Kreditpolitik nur ungenügenden Niederschlag in der Preis- und Einkommenstatistik.

Als Unterscheidungsmerkmal für die Phasenabgrenzung wurden die Änderungen in der Entwicklung der für die Marktstellung des Konsumenten relevanten Grössen - hauptsächlich Preise und Einkommen - herangezogen. Mit Rücksicht auf die in der amtlichen Statistik üblichen Erhebungszeiträume für das Bruttosozialprodukt, die Löhne und die landwirtschaftliche Produktion konnte dieses Einteilungsprinzip nicht in vollem Umfange aufrecht erhalten werden, sondern es mussten bei einigen Untersuchungsperioden Abweichungen der tatsächlichen Entwicklungsänderungen von der Phaseinteilung in Kauf genom-

1) In diesem Zusammenhang sei auf die Verbrauchsforschungen verwiesen, in denen dieser Umstand immer wieder betont wird, hingewiesen. In einem seiner Aufsätze (Volkswirtschaftliche Gesamt- und Indexrechnung, Jb.f. Absatz- und Verbrauchsforschung, 1. Jgg. 1954/55, S. 39) schreibt er: "Die Schwierigkeiten liegen darin, dass die Wirtschaft nicht ein Mechanismus ist, sondern sich in der Kategorie der Geselligkeit von Menschen vollzieht".

2) Piatier, André, Neue Wege der Konjunkturforschung, Sonderheft des Ifo-Institutes für Wirtschaftsforschung Nr. 15, Berlin-München 1954, S. 9.

3) Vgl. Vershofen, Wilhelm, Handbuch der Verbrauchsforschung, I. Band, Grundlegung, Berlin 1940, S. 89, auch S. 63 ff.

men werden, die sich jedoch im allgemeinen auf einige Wochen beschränken. Bei Beurteilung der einzelnen Phasen wird diesem Umstand Rechnung getragen.

Die oben angeführten Gesichtspunkte wurden bei den folgenden Darlegungen beachtet. Trotz der vielen Einschränkungen, die einer exakten Erfassung der Marktstellung auf den Konsumgütermärkten entgegenstehen, soll versucht werden, ein ausreichend zufriedenstellendes Bild von dem Untersuchungsgegenstand zu geben.

2. Die Stellung des Konsumenten im Wirtschaftsprozess

Die Aufgaben des Menschen im Wirtschaftsprozess sind nach zwei Richtungen orientiert: Einmal ist er als Anbieter von Arbeitskraft und produzierten Produktionsmitteln in den Sektor der Güterbeschaffung eingegliedert, zum anderen tritt er auf der Marktgegenseite als Nachfrager nach Endprodukten, als Konsument, in Erscheinung. Obwohl die Trennung dieser beiden Wirtschaftsbereiche in der Theorie aus Anschaulichkeitsgründen sehr exakt vorgenommen wird¹⁾, lässt sie sich in der Praxis kaum aufrechterhalten. Das wird besonders bei den Selbstversorgungshaushalten in einer Naturalwirtschaft deutlich. Auch in unserer hochentwickelten Marktwirtschaft findet sich diese Verflochtenheit der Produktions- und Konsumtionssphäre innerhalb eines Haushaltes sehr oft. Man denke in diesem Zusammenhang insbesondere an den bäuerlichen Haushalt²⁾. Dagegen sind in den Haushalten der unselbständig Beschäftigten, in der Hauptsache dadurch bedingt, dass die Arbeitsstätten der Haushaltsmitglieder ausserhalb der Wohnung liegen, die engen Verbindungen zwischen den beiden Wirtschaftssektoren gelockert. Aber auch hier kann die strukturbeeinflussende Wirkung des produktionswirtschaftlichen Sektors nicht unbeachtet bleiben, denn erst durch den Einkommensbezug wird die Existenz der Bedarfswirtschaft möglich.

Die Verbrauchsstruktur jedes einzelnen Haushalts unterliegt einer Vielzahl von Bestimmungsgründen. Es seien als wesentlich aufgezählt³⁾:

1. Natürliche individuelle Unterschiede (Geschlecht, Alter)
2. Soziologische Unterschiede, die aus dem sozialen Prozess der Menschen folgen, wie Standes- und Berufszugehörigkeit. Auch die Verschiedenartigkeiten, die aus dem Volksbrauch resultieren, sind hier einzuordnen.

¹⁾ v. Stackelberg, Grundlagen, S. 31, 107

²⁾ Egner, Der Haushalt, S. 205

³⁾ Vgl. hierzu die aufschlussreichen Ausführungen von Proesler, Hans, Handbuch der Verbrauchsforschung, II. Band Gesamtauswertung, herausgeg. Wilhelm Vershofen, Berlin 1940

3. Wirtschaftliche Unterschiede, wie sie durch die Einkommenschichtung und, damit eng verbunden, den Industrialisierungsgrad verschiedener Gebiete entstehen.
4. Geographische Unterschiede. Man denke hier in erster Linie an die unterschiedlichen Verbrauchserfordernisse von Gebirgs- und Küstenbewohnern, die bereits im westdeutschen Bundesgebiet zum Tragen kommen. Die Einbeziehung grösserer Gebiete bringt dann auch die Unterschiede der einzelnen geographischen Zonen in die Diskussion (vgl. die Verbrauchsgewohnheiten in kalten und heissen Ländern).

Mit Ausnahme des zuerst genannten Unterscheidungsmerkmals können die folgenden durch das Wirtschaftssubjekt bis zu einem gewissen Grade selbst gewählt werden. Von dieser Seite ist daher mit einer ständigen Fluktuation der Verbrauchsstrukturen zu rechnen, wenn die Veränderungen nicht nur kurzfristig wirksam werden¹⁾.

Je nach der Eigenart des Erkenntniszieles wird die Betonung der Differenzierungen bald auf dem einen, bald auf dem anderen Gesichtspunkt liegen. So gliedert Lorenz²⁾ die Verbrauchsforschung in eine soziologische und eine marktwirtschaftliche, wobei die soziologische Verbrauchsforschung die Verbrauchseinheiten in ihrer Verbundenheit mit der historischen Situation um ihrer selbst willen zu untersuchen trachtet, während die besonders in Amerika ausgebildete marktwirtschaftliche Verbrauchsforschung die "zweckrationale Ausschöpfung des Verbrauchspotentials im Interesse der Absatzsicherung" verfolgt. Eine gesamtwirtschaftliche Analyse der Konsumenten wird von beiden Forschungsrichtungen wichtige Anregungen empfangen können.

Um einen ersten Überblick über die Schichtung der gesamten Verbraucherschaft zu erhalten, sei auf eine Gliederung von Weippert³⁾

¹⁾ Vgl. Reichenau, Charlotte v., Soziale Umschichtung und Verbrauch, in: Wirtschaftsdienst, herausgeg. v. Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv in Verbindung mit dem Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Heft 2/1950, S. 15 ff.

²⁾ Lorenz, Charlotte, Soziologische und marktwirtschaftliche Verbrauchsforschung, in: Festgabe für Georg Jahn, herausgeg. v. Karl Muhs, Berlin 1955, S. 289 f.

³⁾ Weippert, Georg, Die Ideologien der "kleinen Leute" und des "Mannes auf der Strasse", erschienen in der Schriftenreihe der deutschen Hochschule für Politik Berlin, Berlin 1952, S. 12 f.

zurückgegriffen, die sowohl den ökonomischen wie auch den soziologischen Erfordernissen der Materie Rechnung trägt. Er unterscheidet:

1. Eine breite Schicht von Verelendeten; sie setzt sich zusammen aus Flüchtlingen, Heimatvertriebenen, denen die Eingliederung in den Erwerbsprozess nicht oder nur unvollkommen gelang, Sozialrentnern, Alten, Kranken und beschränkt Erwerbsfähigen;
2. die Kleinbauern, Kleinhandwerker, Kleinhändler;
3. eine breite Schicht Intellektueller mit unregelmässigen Einkünften;
4. Arbeiter, Angestellte, Handwerker, Mittelbauern, kleinere Unternehmer mit schwacher Marktstellung;
5. Händler, Unternehmer, Bauern und Handwerker mit starker Marktstellung;
6. die Schicht der Verfügungsmächtigen; zu ihr gehören Grossunternehmer, Latifundienbesitzer und Finanzmagnaten.

Die Kennzeichnung der 4. und 5. Gruppe nach schwacher oder starker Marktstellung ist im Hinblick auf die Themenstellung **äusserst** wertvoll. Sie besagt, dass die Trennungslinie für eine **günstige** oder ungünstige Marktposition nicht zwischen verschiedenen Berufsständen verläuft. In beiden Gruppen findet man Handwerker, Bauern und Unternehmer, nur zur ersten gehören Arbeiter und Angestellte. Das Kriterium für diese Einteilung ist aus dem Marktprozess zu erklären: Die 4. Schicht verfügt über keinerlei eigene marktstrategische Instrumente, um ihre Nachfrageposition durch Anpassung ihrer Einkommen an die Preisentwicklung zu stärken. Ebenso fehlen hier selbständige Preisbestimmungschancen beim Absatz eigener Produktion oder beim Verkauf der Arbeitskraft. Das ist die Gruppe der Marktteilnehmer, die den festen Bestand im Preisbildungsprozess im Sinne der Konkurrenzpreistheorie bilden. Sie sind die "Mitläufer des Marktes". Ihre Gestaltungsmöglichkeit des Marktgeschehens sind weitgehend eingeschränkt oder total verkümmert. Für sie wird der Markt zum Fatum, das sie hinnehmen müssen. Jede Unzufriedenheit mit dem Marktverlauf kann nicht mit "marktkonformen" Mitteln, wie Erhöhung der eigenen Preise für die Arbeitskraft oder die selbsthergestellten Güter, beantwortet werden, sondern muss über Dritte (Gewerkschaften, Genossenschaften, preisführende Mitkon-

kurrenten, Gewerbeverbände und dgl.) zum Ausdruck gebracht werden oder verläuft im Sande, wenn für die Meinung des Einzelnen nicht genügend Anhänger gefunden werden können. Dass das Letztere gerade in politischer Hinsicht einen unübersehbaren Gefahrenherd in sich birgt, bedarf keiner weiteren Ausführungen¹⁾, zumal, wenn man berücksichtigt, dass das Verbrauchsniveau dieser Gruppe nur selten weit über dem landesüblichen Existenzminimum liegt und ihre Konjunkturanfälligkeit besonders gross ist. Die gleiche ökonomische Struktur in gradueller Unterschiedlichkeit, die aber keine Änderung der grundsätzlichen Marktsituation bringt, weisen die unter Punkt 1 und 3 genannten Gruppen auf.

Die sozialen Schichten der unter 5. und 6. Angeführten zeichnen sich durch die Verfügungsmöglichkeiten über marktstrategische Mittel aus. Sie können auf Preis- oder Einkommensänderungen spontan reagieren, sei es, dass sie die Preise der eigenen Produkte und damit die eigenen Einkommen selbständig den Änderungen anpassen, oder dass sie die Preis- und Einkommensänderungen durch die ihnen eigene starke Marktstellung verhindern. Sie verfügen über Marktmacht. Für sie ist das Problem einer Verschlechterung des Realeinkommens durch geld- und kreditpolitische Massnahmen, wenn man von dem Geldvermögen absieht, überhaupt nicht gegeben, da sie in der Lage sind, jeder Geldwertänderung durch unmittelbare Einkommens- und Preisänderungen sofort entgegenzuwirken. Das schliesst jedoch eine verzögerte Aktion infolge mangelnder Markttransparenz und dgl. nicht aus. Ein weiterer Unterschied zu den marktschwachen Gruppen ist, dass in diesen Haushalten das Verbrauchsniveau gegen Markteinflüsse mehr gesichert ist. Es kann hier damit gerechnet werden, dass sich bei gleichbleibenden Geschäftsumfang keine empfindlichen, weil an das Existenzminimum rührenden, Einschränkungen ergeben werden. Eine Ausweitung der Verbrauchsniveaus würde lediglich Güter eines sehr elastischen Bedarfes in den Verbrauch einbeziehen. In der Regel werden jedoch die Grenzen für das Verbrauchsniveau bereits so weit gesteckt sein, dass eine Einkommensänderung ohne Einfluss bleibt, d.h., dass die Einkommensänderung zur Ver-

¹⁾ Vgl. zu den soziologischen Folgerungen Weippert, Die Ideologien. S. 16 f, 20 f, die gerade auch für die Bildung von Marktverbänden interessante Gesichtspunkte aufzeigen. Die psychologischen Folgen eines unbefriedigt lassenden Tauschaktes untersucht Verschofen, Die Marktverbände, S. 151 f.

mögensbildung verwendet wird. Diese Tatsache ist vom sozialpolitischen Standpunkt äusserst wichtig: Die Einkommenspolitik dieser Gruppe entscheidet nicht mehr über existentielle Notwendigkeiten, sondern über vermögensorientierte Zweckmässigkeiten. Die Vertreter dieser Gruppe, denn auch hier treten Marktverbände (Unternehmervereinigungen, "Besitzer"vereine und dgl.) in Erscheinung, müssen mit Ideologien, die auf den Schutz des Privateigentums, der Produktionsstätten u.ä. gegründet sind, operieren. Dagegen rühren die Ideologien der Vertreter der sozialen Schichten mit schwacher Marktstellung direkt an das Sein oder Nichtsein des menschlichen Lebens. Ihre Appelle berühren die primitivste Daseinsbehauptung und sind damit viel eingänglicher, verständlicher als die, die sich auf eine zivilisatorische Konstruktion, das Eigentum, berufen¹⁾.

Eine Aufgliederung der Gesamtnachfrage im Bundesgebiet nach diesen Kriterien ist anhand des vorliegenden statistischen Materials nur annähernd möglich. Bei einer Wohnbevölkerung von 47,7 Mio. Personen im Jahre 1950 betrug der Anteil der Vertriebenen und Flüchtlinge mit 9,4 Mio. rund 20 v.H.²⁾. Im Jahre 1955 bestritten bei einer Gesamtbevölkerung von rund 50 Mio. 6,5 Mio. Personen, d.s. 13 v.H., ihren Lebensunterhalt in der Hauptsache aus Renten- und Sozialbezüge³⁾. Es kann angenommen werden, dass dieser Prozentsatz auch auf das Jahr 1950 übertragen werden kann, sodass ungefähr 6,2 Mio. Rentenbezieher im Jahre 1950 anzunehmen sind. Durch die folgende Eingliederung der Vertriebenen, Zugewanderten und Rentenbezieher nach der Stellung im Beruf geht diese Unterscheidung verloren. Alle Urteile über die Marktstellung der dort aufgeführten Gruppen können nur auf Schätzungen basieren, da eine eingehende Untergliederung nicht aufgefunden werden konnte.

¹⁾ Vgl. Vershofen, Die Marktverbände, S. 159, der den Verbänden der schwachen Marktteilnehmer eine Kontrastideologie und Gemeinschaftsbindungen zuordnet. Die Gruppen mit starker Marktstellung neigen eher zu einer Ausdrucksideologie.

²⁾ Stat. Jb.f.d.BRD 1956, S. 45

³⁾ Stat. Jb.f.d.BRD 1956, S. 45, 382

Stellung im Beruf	Wohnbevölkerung Bundesgebiet ohne West-Berlin, Stand 13.9.50		Erwerbspersonen Bundesgebiet ohne West-Berlin, Stand 13.9.50	
	1.000	v.H.	1.000	v.H.
Selbständige	6.934	14,5	3.258,3	11,7
Mithelfende Familien- angehörige	3.365	7,1	3.184,4	11,4
Abhängige	28.807	60,4	15.631,3	56,3
davon: Beamte			(878,5)	(3,2)
Angestellte			(3.523,5)	(12,7)
Arbeiter			(11.229,3)	(40,4)
Selbständige Berufs- lose	8.590	18,0	5.728,0	20,6
insgesamt	47.696	100,0	27.802,0	100,0

Quelle: Stat. Jb. f.d. BRD 1956, S. 111, 113

Die Verbrauchsgruppen mit starker Marktstellung sind unter den Selbständigen und den mithelfenden Familienangehörigen, die ein von den Selbständigen abgeleitetes Einkommen beziehen, und unter den selbständigen Berufslosen zu suchen. Sie machen 39,6 v.H. der Wohnbevölkerung und 43,7 v.H. der Erwerbspersonen aus. In diesen Gruppen sind jedoch auch die kleinen Unternehmer, sowie die Rentenbezieher, die eine schwache Marktstellung haben, enthalten. Es wird nicht zu niedrig gegriffen sein, wenn man die tatsächlich am Marktgeschehen aktiv Beteiligten mit etwa 10 v.H. der Wohnbevölkerung annimmt. Der Hauptanteil der Bevölkerung mit 90 v.H. hat dagegen eine ausgesprochen schwache Marktstellung. Für diese Gruppe ist der Arbeiter mit einem Anteil von 40 v.H. der Erwerbspersonen und, auf die Wohnbevölkerung nach dem Verhältnis 28 807 000 Wohnbevölkerung : 15 631 300 Erwerbspersonen bezogen, mit ca. 42 v.H. repräsentativ.

Seine Verbrauchsstruktur soll daher für die Untersuchung der Entwicklung der Marktposition der Gesamtnachfrage herangezogen werden. Dabei soll nicht unberücksichtigt bleiben, dass der Anteil der Haushalte, die ein niedrigeres Einkommen beziehen als der typische Arbeitnehmerhaushalt¹⁾, an der Gruppe mit schwacher Marktstellung zah-

¹⁾ Vgl. hierzu: Statistik der BRD, Band 107: Der Bruttolohn der Arbeitnehmer und seine steuerliche Belastung im Jahre 1950, herausgeg. v. Statistischen Bundesamt, Wiesbaden, S. 27. Danach wurden 1950 an 22,4 v.H. aller Arbeitnehmer 26,8 v.H. der Bruttolöhne in Höhe von DM 3 600 - 4 800 pro Arbeitnehmer als durchschnittliches Jahreseinkommen ausgezahlt. Jedoch mehr als 65 v.H. aller Arbeiter verdienten 1950 weniger als DM 3 600. Ebenso kann für die Sozialrentenbezieher angenommen werden, dass sie weniger als DM 3 600/Jahr bezogen. Das gleiche gilt für die meisten Kleinunternehmer, Kleinbauern, Arbeitslose u.ä.

lenmässig überwiegt. Doch ist das Einkommen dieser Haushalte für die Gesamtnachfrage von geringerer Bedeutung als das Einkommen der Arbeitnehmerhaushalte. Auch die Gruppe mit höheren Einkommen, insbesondere hochqualifizierte Arbeiter, Angestellte, Beamte und mittlere Unternehmer, wird in diesem Zusammenhang nicht eingehend untersucht. Für diese Verbraucherschichten wurden keine fortlaufenden statistischen Verbrauchserhebungen durchgeführt, sodass ein zeitlicher Vergleich nicht möglich ist¹⁾.

Fortlaufende statistische Erhebungen²⁾ wurden im Untersuchungszeitraum für eine 4-Personen-Arbeitnehmer-Haushaltung der mittleren Verbrauchergruppe mit einem monatlichen Bruttoeinkommen von DM 317.- im Jahre 1950 durchgeführt. Die folgende Übersicht zeigt die Einkommens- und Verbrauchsstruktur dieser Haushalte³⁾:

(Siehe nächste Seite!)

1) Einzelstatistiken finden sich im Stat. Jb. 1956, S. 384 ff., 510 ff.

2) Vgl. Statistik der BRD, Band 97: Der Verbraucher in Arbeitnehmerhaushaltungen im Jahre 1953, herausgeg. v. Stat. Bundesamt Wiesbaden, Stuttgart - Köln; Stat. Jb. 1956, S. 507 ff.

3) Vgl. Statistik der BRD, Band 97, S. 5, 6.

A. Entstehung des durchschnittlichen monatlichen Einkommens im Jahre 1950

Art der Einnahmen	DM	v.H.
Arbeitseinkommen (brutto)		
des Haushaltsvorstandes		
aus Hauptberuf	303.58	88.6
aus Nebenerwerb	2.61	0.8
der Ehefrau	5.93	1.7
der Kinder	4.80	1.4
sonstiger Haushaltsmitglieder	0.16	0.0
Arbeitseinkommen (brutto) zusammen	317.08	92.5
Eigene Bewirtschaftung	5.85	1.7
Öffentliche Unterstützungen	7.23	2.1
Private Unterstützungen	4.15	1.2
Pensionen und Versicherungen	6.77	2.0
Andere Einkommen	1.74	0.5
Gesamteinnahmen ^{a)}	342.82	100.0
abzüglich:		
Gesetzliche Versicherungen	28.88	8.4
Lohn- und Einkommensteuer	6.92	2.0
Sonstige Steuern	1.94	0.6
Ausgabefähige Einnahmen ^{a)}	305.08	89.0

Anm. ^{a)} Ohne Einnahmen aus Schuldenaufnahmen, Abhebungen von Sparkonto, Verkauf und Tausch

B. Verwendung des durchschnittlichen monatlichen Einkommens im Jahre 1950

Bedarfsgruppe	DM	v.H.
Ernährung	132.54	46.4
Miete (netto) = Wohnung	29.85	10.5
Heizung und Beleuchtung	15.46	5.4
1. Starrer Bedarf	177.85	62.3
Reinigung und Körperpflege	12.21	4.3
Bekleidung	38.81	13.6
Hausrat	13.28	4.6
Verkehr	6.18	2.1
Bildung und Unterhaltung	20.62	7.3
Genussmittel	16.48	5.8
2. Elastischer Bedarf	107.58	37.7
Summe 1. + 2.	285.43	100.0

Das Einkommen des typischen Haushalts resultiert zu fast 90 v. H. aus Einkünften des Haushaltungsvorstandes, ungefähr der gleiche Betrag steht für die Haushaltsausgaben zur Verfügung. 83 v. H. der Gesamteinnahmen werden zur Bedarfsdeckung verwendet, die restlichen 7 v. H. gehen in Kapitalanlagen (Versicherungen, Banksparen etc.) über. Etwa 60 v. H. der Haushaltsausgaben entfallen auf den starren Bedarf, d. h. diese Ausgaben sind zur Existenzfristung notwendig. Bezieht man noch die Ausgaben für Reinigung, Bekleidung und Hausrat, die ebenfalls unausweichliche Aufwendungen auf lange Sicht bilden, in den starren Bedarf ein, so bleiben lediglich 15 v. H. der Haushaltsausgaben zur freien Verfügung der Familienmitglieder.

Das Verhältnis von starrem zu elastischem Bedarf, das bereits bei einem Arbeitnehmerhaushalt der mittleren Verbrauchergruppen mit 85 zu 15 als hoch erscheint, ist bei einem Haushalt mit gleicher Mitgliederzahl, aber niedrigeren Einkommen entsprechend höher. Die verminderte Elastizität der Bedarfe steigt mit fallendem Einkommen progressiv, sodass angenommen werden kann, dass bei Einkommen von ungefähr DM 250,- die elastischen Bedarfe nur auf Kosten des Existenzminimums gedeckt werden. Wenn die Einkommen in voller Höhe für den starren Bedarf aufgewendet werden müssen, wirken sich Preiserhöhungen bei diesen Bedarfsgütern ebenfalls zu Lasten des Existenzminimums aus.

Anders verhält es sich bei den Haushalten mit einem höheren monatlichen Einkommen als DM 342,-. Hier wird der Anteil der starren Ausgaben bis zu einer gewissen Einkommensgrenze degressiv fallen, denn mit einer Erhöhung der Einkommen wird gleichzeitig eine Verbesserung des Lebensniveaus (bessere Ernährung, Kleidung, Wohnung) einhergehen. Die frei verfügbaren Gelder für den elastischen Bedarf sind zwar absolut höher, werden aber prozentual wenig von dem Anteil des typischen Haushaltes in Höhe von 15 v. H. abweichen. Diese Haushaltungen reagieren auf Einkommens- oder Preisänderungen durch eine qualitative Anpassung, insbesondere der Ernährungsgüter.

Die obere Einkommensgrenze ist für diese Haushalte ohne statistische Unterlagen besonders schwierig abzuschätzen, weil die qualitative Verbesserung der Verbrauchsstruktur je nach der sozialen Lage verschieden ist. So wird z.B. ein Arbeitnehmerhaushalt, der über ein Einkommen von DM 1.000.- verfügt, eine vollkommen andere Verbrauchsstruktur ausweisen, wie ein Beamtenhaushalt mit gleichem Einkommen. Beim ersteren wird die Ernährung und der elastische Bedarf sicher höhere Anteile einnehmen als beim Beamtenhaushalt, der wahrscheinlich für Bekleidung, Wohnung und Hausrat grössere Ausgaben machen wird.

Für die Bezieher hoher Einkommen kann man als Regel annehmen, dass die Ausgaben für den starren Bedarf gesichert sind. Preisänderungen für Güter des starren und des elastischen Bedarfes und Einkommenserhöhungen beeinflussen diese Verbrauchsstrukturen nicht, während Einkommensminderungen, je nach dem Vorherrschen des Verbrauchs- oder Kapitalbildungshanges, entweder zu einer qualitativen Einschränkung der Verbrauchsstruktur oder zu einem Rückgang der Vermögensbildung führen. Nur bei besonders krassen Einkommensminderungen wird eine prozentuale Änderung des Verhältnisses von starrem zu elastischem Bedarf auftreten. Der starre Bedarf nimmt einen relativ geringen Anteil des Gesamteinkommens ein¹⁾.

Von den Ausgaben des typischen Haushalts entfielen folgende v.H.-Anteile der gesamten Verbrauchsausgaben auf die wichtigsten Warengruppen des Ernährungsbedarfes:²⁾

Butter	2.6
Fette (tierische und gemischte) ohne Butter	3.1
Milch	4.8
Eier	2.6
Fleisch und Fleischwaren	9.5
Brot und Backwaren	6.3
Zucker und Schokolade, sowie andere Süßigkeit.	<u>3.9</u>
insgesamt	32.8 v.H.

Die Preisentwicklung des überwiegenden Anteils der hier aufgezählten Warengruppen wird in den folgenden Kapiteln zur Untersuchung der Marktstellung dieser Haushalte zu Grunde gelegt. Zu Vergleichszwecken wird mit diesen Grössen der Lebenshaltungskostenindex für die

¹⁾ Diese Ableitungen beruhen auf den Engel-Schwabeschen Gesetzen.
²⁾ Vgl. hierzu Stackelberg, Grundlagen ..., S. 156 ff.
 Statistik der BRD, Band 97, ..., S. 14

Ernährungsgüter konfrontiert.

Für die mehr elastischen Bedarfe wird die Preisentwicklung für Textilien mit dem Kostenindex für Bekleidung verglichen. Der Warenkorb für Textilien entspricht im wesentlichen den durch den Lebenshaltungskostenindex erfassten Warenarten.

Wirft man nunmehr die Frage auf, wie dieser typische Haushalt in den Marktprozess eingegliedert ist, so stösst man auf eines der unzulänglichsten Kapitel der neueren Wirtschafts- und Sozialpolitik.¹⁾ Ganz allgemein lässt sich sagen, dass der Konsument mit allen Nachteilen, die aus der unvollkommenen Realisierung der Modellhypothesen resultieren, belastet ist, ohne nennenswerte Marktkräfte gegen diese Einflüsse organisiert zu haben.

Es sei zunächst die Situation auf den Bedarfsdeckungsmärkten untersucht:

Der Verbraucher ist in einer realen Wirtschaft nicht ausschliesslich Verbraucher im Sinne der ökonomischen Theorie. Er ist in erster Linie Mensch, dem es zur Aufgabe gemacht ist, ein giltiges, d.h. zunächst ihn befriedigendes Verhältnis zwischen den einzelnen Kulturbereichen, von denen die Wirtschaft nur ein einziger ist, zu finden. Sein Marktverhalten wird daher immer das Ergebnis der möglichen Formen des sozialen Handelns, das zweckrational, wertrational, affektiv und traditionell bestimmt sein kann²⁾, sein. Eine ausschliessliche Zweckrationalität des Konsumenten ist daher am wenigsten bei der Bedarfsdeckung, die der unmittelbare Ausdruck für den Lebensstil der Haushalte bildet, zu erwarten. Durch dieses Verhalten wird gleichzeitig die Realisierung einer genügenden Markttransparenz und der Dispositionsfähigkeit beeinträchtigt. Diese Voraussetzungen werden jedoch auch noch durch die Unvollkommenheiten, die bei den tatsächlichen Gegebenheiten der Konsumgüter und der Marktstruktur auftreten, eingeschränkt.³⁾

Das Angebot an Konsumgütern weicht ebenfalls erheblich von den Mo-

1) Vgl. Bowman, Mary Jean, The Role and Interests of the Consumer, S. 1 ff., Hildebrand, George H., Consumer Sovereignty in Modern Times, S. 19 ff. Beide Artikel in: The American Economic Review, Vol. III, Nr. 2, May 1951, Egner, Die Marktstellung des Konsumenten in: Jb. f. Nat.-Ök. u. Stat., Bd. 165, S. 21 ff.

2) Weber, Max, Wirtschaft und Gesellschaft, 4. Auflage, Tübingen 1956, S. 12 f.

3) Vgl. hierzu auch Egner, Die Marktstellung S. 26

dellvoraussetzungen ab. Zum Teil ist dies eine Folge des nicht allein zweckrationalen Verhaltens der Nachfrage, zum Teil wird die Differenz zwischen den Modellhypothesen und den realen Möglichkeiten bewusst von der Angebotsseite vergrößert. Man denke in diesem Zusammenhang an Industrien mit modischen Erzeugnissen, die als Hauptagens das Nicht-zweckrationale der Nachfrage haben, und an die, auch vom Gesichtspunkt des Verbrauchers, unnötige Varietät der Güter, die weniger durch zweckrationale Erwägungen als durch nebensächliche Faktoren, wie Aufmachung, Käufermeinung und dgl. bestimmt wird¹⁾.

Dagegen erfüllt die Nachfrageseite die Modellvoraussetzungen für die Marktstruktur in der reinsten Form, die in der Wirklichkeit angetroffen werden kann. Lediglich die Homogenität der Güter ist infolge des Bestehens unendlich kleiner Elementarmärkte, durch die Verschiedenartigkeit der Bedarfe und die Varietät der Güter stark durchbrochen. Die atomistische Struktur der Gesamtnachfrage ist voll gegeben, denn die wesentlichen Verbrauchsstrukturen werden durch eine Vielzahl von Haushalten vertreten. Die Situation, dass die Nachfrage auf den Märkten der wichtigsten Bedarfsgüter lediglich durch einen oder wenige Haushalte repräsentiert wird, dürfte kaum eintreten. Sie ist für wenig besiedelte Gegenden denkbar, doch auch hier wird eher der Fall eintreten, dass die Angebotsseite eine von der atomistischen Konkurrenz abweichende Marktform realisiert. Ein Nachfragemonopol ist ausserdem für Seltenheitsgüter, die z.B. eine starke Geschmacksdifferenzierung, wie Kunstgegenstände und dgl., voraussetzen, vorstellbar. Der überwiegende Teil der Gesamtnachfrage ist auch nicht in Marktverbänden organisiert. Staatliche oder gewohnheitsmässige Konkurrenzbeschränkungen bestehen ebenfalls nicht. Auf die wenigen marktmachtorientierten Interventionen (Genossenschaften, Konsumentenverbände, staatliche Preispolitik für die Grundbedarfe) wird im folgenden einzugehen sein²⁾.

1) Vgl. Lampert, Karl Heinz, Strukturwandlungen des deutschen Einzelhandels, Erlanger Dissertation 1956, S. 92 f. Der dort zitierte Nieschlag kennzeichnet die Situation treffend, wenn er von einer "Emanzipation der Ware" spricht. Vgl. auch Schmalenbach, Der freien Wirtschaft zum Gedächtnis, Köln-Opladen, 1949, S. 55 ff.

2) Die Marktverhältnisse der Gesamtnachfrage sind in der Literatur verschiedentlich dargelegt worden. Vgl. z.B. Egner, Der Haushalt...., S. 100 ff.; Vershofen, Proesler: Handbuch der Verbrauchsforschung, 1.u.2. Band; Vershofen, Die Marktverbände, S. 151 ff.; Röper, Die Konkurrenz, S. 71 ff., 146 ff.; Campocell, Persia, The Consumer Interest, New York 1949.

Die bedeutendste verbandliche Organisation des Verbrauchers auf den Bedarfsdeckungsmärkten sind die Konsumgenossenschaften. Ihre Wirkung beruht weniger auf ihrem Anteil am Marktvolumen der Konsumgüter, der im Untersuchungszeitraum höchstens 5 v. H. der gesamten Einzelhandelsumsätze betrug¹⁾, als auf potentiellen, marktordnenden Kräften. Bereits die Möglichkeit, dass bei grossen Preisunterschieden ein merklicher Teil der Verbraucherschaft zu den Konsumgenossenschaften abwandert, die das Vertrauen des Verbrauchers im Hinblick auf eine gerechte Preisbildung besitzen²⁾, genügt, um eine hemmungslose "Exploitation" des Verbrauchers einzudämmen.

Die Genossenschaften entstanden aus einer Idee der Verbraucherselbsthilfe³⁾. Sie beschränkten sich nicht allein auf eine günstige Gestaltung des Tauschaktes durch indirekte Hilfe, wie dies bei anderen Konsumentenorganisationen in der Regel der Fall ist, sondern schalteten sich selbst in die Güterproduktion und -verteilung ein. Der Verbraucher wurde damit bei einer von ihm geschaffenen Institution Käufer. Das Spannungsverhältnis, das bei jedem Tauschakt durch das Gegeneinander von Nutzen- und Erwerbsprinzip entsteht, wurde damit beseitigt. Es ist soziologisch interessant⁴⁾, dass dieser Verband von Arbeitern und nicht etwa vom Klein- oder mittleren Bürgertum⁵⁾ gegründet wurde.

Alle Bestrebungen, die Marktposition der breiten Schicht der Konsumenten durch Bildung eines Nachfrageverbandes zu verbessern, sind bisher in Deutschland fehlgeschlagen. Wie das Beispiel der Konsumgenossenschaften zeigt, wurde die Notwendigkeit zur Beeinflussung des Preisgeschehens auf den Bedarfsgütermärkten von den Arbeitern sehr früh erkannt. Die besondere Situation auf den Arbeitsmärkten gab dieser Schicht auch Veranlassung, die Gewerkschaften zu grün-

1) Lampert, Karl Heinz, Strukturwandlungen, S. 70, vgl. auch S. 36.

2) Vershofen, Die sittlichen Grundlagen der Konsumgenossenschaften, erschienen in der Genossenschaftlichen Schriftreihe, Nr. 1, Verlag des Zentralverbandes deutscher Konsumgenossenschaften für das Vereinigte Wirtschaftsgebiet e.V. o.J., S. 9.

3) Die für die Wirtschaftspolitik äusserst wichtigen Gründe für das Entstehen dieses Verbandes werden von Vershofen in der unter 2) angeführten Schrift und in seinem Werk: Die Marktverbände, S. 171 ff. treffend geschildert.

4) Vgl. Weippert, Die Ideologien, S. 20

5) Zur sozialen Schichtung vor 1914 vgl. Weippert, Die Ideologien.. S. 12.

den, um sich von der Einkommensseite her gegen eine schlechte Marktstellung, die letzten Endes immer die Bedarfsdeckung beeinflusst, zu schützen. Doch ist es bisher noch nicht gelungen, eine marktwirksame Institution zur Beeinflussung aller Bedarfsdeckungsmärkte, die sich auf eine Preispolitik auf rein "administrativer" Basis beschränkt, zu gründen. Die Schwierigkeiten, die solche Versuche zu überwinden haben, sollen nicht unterschätzt werden, doch weisen die Erfolge der Konsumentenverbände in anderen Ländern daraufhin, dass der Endverbraucher zu einer partnerschaftlichen Politik auf den Bedarfsdeckungsmärkten, die die Wahrung ihrer Interessen in genügendem Masse ermöglicht, geführt werden kann¹⁾. Sowohl die Gewerkschaften als auch die Konsumentenverbände sind durch die bereits festgefügte Organisation ihrer Mitglieder besonders geeignet, diese zusätzlichen Aufgaben einer Preisbeeinflussung durch administrative Massnahmen zu übernehmen.

Bestrebungen zur Konsumentenerziehung und Verbraucheraufklärung²⁾ treten im Untersuchungszeitraum immer wieder auf. So wurden Hausfrau-vereine gegründet, in der Presse Preis- und Marktspiegel veröffentlicht u.ä. Der Erfolg dieser Bemühungen darf jedoch nicht zu hoch eingeschätzt werden. Es ist kaum anzunehmen, dass diese sporadisch auftretenden Massnahmen eine wesentliche Änderung der Marktstellung des Konsumenten verursachen.

Zum Schutze der Verbraucher hat der Staat durch Gesetzgebung und wirtschaftspolitische Massnahmen beigetragen. Es sei in diesem Zusammenhang an die Qualitätsvorschriften für eine grosse Zahl von Konsumgütern, die Gesetze gegen den Missbrauch von gesundheitsschädigenden Waren und gegen die Ausnutzung von wirtschaftlich Schwachen und dgl. erinnert³⁾. Ein wesentlicher Bestandteil jeder Wirtschaftspolitik sind seit langer Zeit die Höchstpreisverordnungen für die Güter des notwendigsten starren Bedarfes (wie z.B. die Grundnahrungsmittel, Heizung, Mieten). Die Höchstpreisverordnungen können auch durch Subventionen an die minderbemittelten Einkommensschichten oder an die Erzeuger der Bedarfsgüter ersetzt werden. Dieses System des Konsumentenschutzes löste im Untersuchungszeitraum die staatliche Preispolitik der Bundesrepublik ab. In jedem Falle bedeuten

¹⁾ Egner, Grundsätze der Verbraucherschutzpolitik, in: Zeitschrift f.d.ges. Genossenschaftswesen, Band 6, 1956, S. 218.

²⁾ Vgl. Egner, Der Haushalt, S. 288 f.

³⁾ Vgl. Egner, Der Haushalt, S. 285 ff.

diese Massnahmen eine Anerkennung der Funktionsunfähigkeit des Konkurrenzpreismechanismus.

Die Situation der Gesamtnachfrage auf den Konsumgütermärkten entspricht unter Berücksichtigung der dargestellten Faktoren in weitgehenden Masse den realen Möglichkeiten eines Konkurrenzmarktes. Der Einfluss der Konsumgenossenschaften, Konsumentenverbände und der staatlichen Interventionen ist nicht gross genug, um eine machtpolitisch wirksame Marktform der Nachfrage zu entwickeln. Er kann lediglich als retardierendes Moment gegen eine allzu starke Benachteiligung infolge der überwiegenden Marktmacht der Angebotsseite gewertet werden.

Die Verwurzelung des Menschen in den verschiedenen Seinsbereichen wirkt sich auch auf seine Marktposition als Anbieter von Arbeitskraft aus. Die Besonderheiten des Arbeitsangebotes haben dazu geführt, dass an die Stelle der allgemeingültigen Konkurrenzpreistheorie für diesen Produktionsfaktor eine eigene Preistheorie, die Lohntheorie entwickelt wurde. Es handelt sich bei diesem Arbeitsmarkt um "typisch unvollkommene Märkte"¹⁾, da das Angebot "durch Imponderabilien historischen, soziologischen und psychologischen Charakters"²⁾ bestimmt wird.

Es sei darauf verzichtet, in diesem Zusammenhang Einzelheiten über das Marktverhalten des nicht gewerkschaftlich organisierten Arbeitsangebotes, das weder unmittelbar noch mittelbar durch Gewerkschaften gestützt wird, anzuführen. Im wesentlichen lässt sich feststellen, dass die Position des typischen Verbrauchers auf einem derartigen Arbeitsmarkt, ähnlich wie auf den Bedarfsdeckungsmärkten, äusserst schwach ist. In der Regel bildet das Arbeitseinkommen die einzige Quelle des Erwerbes, sodass die Notwendigkeit der Arbeitsannahme zu jeder Bedingung besteht. Durch die enge Verknüpfung der Existenzfähigkeit des Haushaltes mit dem Einkommensbezug werden dem allgemeinen Preisgesetz vollkommen entgegenwirkende Kräfte ausgelöst. So führt eine Lohnminderung nicht zu einer Einschränkung, sondern in der Regel zu einer Erhöhung des Arbeitsangebotes und bringt damit eine weitere Preissenkungstendenz. In der realen Wirtschaft ist auf dem Arbeitsmarkt die Gefahr der ruinösen Konkurrenz grösser als auf den übrigen Märkten, da hier die Entscheidung über Beschäf-

¹⁾ v. Stackelberg, Theoretische Grundlagen, S. 278.

²⁾ v. Stackelberg, Theoretische Grundlagen, S. 286.

tigung oder Arbeitslosigkeit zu einem Urteil über das Dasein des Haushaltes wird.

Die Entstehung der Gewerkschaften als Institution für die Einkommenspolitik der breiten Arbeiterschichten war daher eine notwendige Folge der freien Marktwirtschaft. Sie bedeutet ein den Spielregeln der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft entgegengerichtetes Machtinstrument, das seine Berechtigung aus den Unvollkommenheiten und Ungleichgewichten des Arbeitsmarktes ableiten kann. Die Lohnpolitik der Gewerkschaften wirkt stabilisierend auf die Lohnentwicklung und schaltet die Gefahr eines "Unterkostenverkaufes" der Arbeitskraft im weiten Masse aus. Es soll jedoch nicht übersehen werden, dass diese Konzentration von Marktmacht auch Gefahren des Missbrauches in sich birgt. Die Einkommenspolitik der Gewerkschaften beeinflusst nicht allein die Einkommensstruktur der Mitglieder, sondern ist richtungsweisend für die gesamte Einkommensverteilung.

Bereits die Tatsache, dass die Angebotsverbände der Arbeitnehmer eine Unterbietung des Arbeitspreises mindern, bedeutet eine Stärkung der Marktstellung der Arbeitnehmer, indem Differentialverluste vermieden werden. Die Frage, ob durch die Gewerkschaftspolitik auch Differentialgewinne realisiert werden, kann nur von Fall zu Fall beantwortet werden. Die gewerkschaftliche Einkommenspolitik kann durch aus darauf beschränkt werden, einen reinen Leistungslohn anzustreben. Doch ist es auch möglich, dass die Gewerkschaften ihre Marktmacht auf die Durchsetzung von Differentialrenten verwenden. Analog ist ein Zustand denkbar, in dem die Marktmacht der Gewerkschaften an Durchsetzungsvermögen verliert und die Arbeitseinkommen u.U. unter den Lohn, der dem produktiven Beitrag entspricht, sinken.

Die auf dem Arbeitsmarkt erzielten Differentialerfolge beeinflussen infolge der engen Verbindung von Einkommensstruktur und Verbrauchsstruktur bei den typischen Haushalten regelmässig die Verbrauchsstruktur. Die Erzielung von Differentialrenten auf den Verbrauchsmärkten wird in der Regel nicht möglich sein, da die konkurrenzähnliche Marktsituation der Verbraucher einer solchen Entwicklung entgegenwirkt.

An dieser Stelle sei noch kurz auf das Verhältnis von Reallohn zu Differentialrente eingegangen. Der Reallohn zeigt an, welcher Waren-

korb gegen einen bestimmten Nominallohn eingetauscht werden kann¹⁾. Der Warenkorb setzt sich aus solchen Gütern zusammen, die von den meisten Einkommensbezieher in der Hauptsache gekauft werden, und wird in der Regel durch konstante Werte repräsentiert. Bei der Reallohnrechnung werden alle Preisänderungen eliminiert, um den realen Güterbestand vergleichen zu können. Reallohnänderungen sind infolge Preis- und Einkommensänderungen möglich. Diese Preis- und Einkommensänderungen können, aber müssen nicht, auf eine Änderung der Marktsituation (= des Differentialerfolges) zurückzuführen sein. In einer vollkommenen Konkurrenzwirtschaft, in der die Realisierung von Differentialerfolgen nicht möglich ist, treten Reallohnänderungen nur durch eine leistungsbedingte Einkommensänderung oder eine Änderung des Güterpotentials auf. In der wirklichen Wirtschaft dagegen wird eine Reallohnerrhöhung auch teilweise durch Differentialerfolge verursacht werden.

Der Verbraucher hat in der Hauptsache mit dem Einzelhandel als Marktgegner zu rechnen. Es sei daher kurz die Marktsituation dieses Wirtschaftsbereiches charakterisiert. Die folgenden Darlegungen stützen sich auf eine vor kurzem erschienene, ausführliche Untersuchung²⁾ über die Struktur des westdeutschen Einzelhandels nach der Währungsreform. Lampert kommt zu dem Ergebnis, dass der Einzelhandel die Merkmale eines vollständigen Wettbewerbsangebotes aus folgenden Gründen nicht aufweist:

1. Die meisten Einzelhandelsgeschäfte des täglichen Bedarfs liegen in Wohngegenden, in denen die Konkurrenz durch gleichartige Geschäfte nicht wirksam wird³⁾. In verkehrsunünstig gelegenen Landgemeinden, Land- und Kleinstädten zeigt sich das gleiche Ergebnis³⁾. Vielfach ist beim Einzelhandel ein solidarisches Verhalten gegen preissenkende Tendenzen festzustellen, das die Weiterleitung von wirtschaftlich möglichen Preissenkungen verhindert⁴⁾. Dieses solidarische Verhalten ist nicht allein auf die kleineren Einzelhandelsbetriebe beschränkt, sondern beeinflusst auch die Preispolitik der Grossbetriebe, die vielfach ihre Preise

1) Vgl. Stackelberg, Theoretische Grundlagen, S. 269

2) Lampert, Strukturwandlungen

3) Lampert, Strukturwandlungen, S. 92 f.

4) Lampert, Strukturwandlungen, S. 94

nicht nach den eigenen Kosten, sondern nach den Preisen des mittelständischen Einzelhandels unter Berücksichtigung eines "dem Ruf der Billigkeit und zur Abwehr der Konkurrenz"¹⁾ notwendigen Abschlages festlegen.

2. Die Kosten der Einzelhandelsunternehmen liegen infolge der starken Übersetzung dieses Wirtschaftszweiges²⁾ und der "Preisbindung der zweiten Hand"³⁾, die besonders bei Markenartikeln durchgeführt wird, ausserhalb der Konkurrenzwirkung des Marktprozesses. Die Preiskonkurrenz wird in der Regel von der Vertriebskonkurrenz, die in höheren Kosten für die Ausstattung der Geschäfte, Werbung, ausgeweiteten Kundendienst und dgl. zum Ausdruck kommt, ausgeschaltet⁴⁾ und begünstigt die Bildung von Teilmärkten (vgl. Meinungsmonopole⁵⁾). Auch die Preisvorschriften und Marktinterventionen verwischen wegen der ihnen eigenen Inelastizität gegenüber veränderten Marktsituationen die Durchsetzung von Wettbewerbspreisen⁶⁾. Sie wirken, je nach der Sachlage des Einzelfalles, entweder kostenverzerrend (z.B. Mindestpreisverordnungen für die Vorstufen des Einzelhandels) oder lösen Differentialerfolge auf den Märkten aus. Es wird die Ausnahme der Regel sein, dass durch preispolitische Interventionen tatsächlich der Wettbewerbspreis gefunden wird.

Das Ergebnis dieser Einzelhandelsstruktur sind Preise, die trotz der wettbewerbsstärkenden Funktionen der Grossunternehmen, Genossenschaften und dgl., "von der Untergrenze der durch vereinfachten Massenabsatz erreichbaren Verbilligung noch weit entfernt"⁷⁾ sind.

Von besonderem Interesse ist in diesem Zusammenhang, dass der Einzelhandel auf der Nachfrageseite im überwiegenden Masse in Einkaufsorganisationen zusammengeschlossen ist⁸⁾, sodass auch nach dieser

¹⁾ Lampert, Strukturwandlungen, S. 93, zitiert in diesem Zusammenhang Seyffert, R., Die Problematik der Distribution, in Heft 16 der Arbeitsgemeinschaft für Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen, Köln 1952, S. 21

²⁾ Lampert, Strukturwandlungen, S. 94

³⁾ Lampert, Strukturwandlungen, S. 93 f.

⁴⁾ Müller-Beilschmidt, Klaus, Handelsspanne und Konkurrenzverhältnisse im Einzelhandel, Dissertation an der Freien Universität Berlin, Berlin 1954, S. 85

⁵⁾ Lampert, Strukturwandlungen, S. 94

⁶⁾ Lampert, Strukturwandlungen, S. 94

⁷⁾ Seyffert, R., Die Problematik, S. 21, zitiert nach: Lampert, Strukturwandlungen, S. 93

⁸⁾ Vgl. Lampert, Strukturwandlungen, S. 86 f.

Marktseite hin die reine Konkurrenz nicht erfüllt ist.

Der Einzelhandel hat gegenüber dem Verbraucher den weiteren Vorteil, dass er die wirtschaftliche Rationalität stärker durchsetzt als es in der Regel bei den Haushaltungen der Fall ist. Die Erfüllung des Erwerbsprinzips ist, wie bei allen Unternehmen, auch beim Einzelhandel zu einer unabdingbaren Voraussetzung des Berufserfolges geworden. Der Haushalt und der Verbraucher steht der Befolgung der wirtschaftlichen Rationalität nicht in dieser Ausschliesslichkeit gegenüber.

Unter Abwägung dieser Gesichtspunkte lässt sich abschliessend sagen, dass die Marktstellung des Konsumenten in der realen Wirtschaft durch strukturelle Ungleichgewichte gekennzeichnet ist. Die Marktgenseite hat die grösseren Chancen, Differenzialerfolge zu erzielen, als der Endverbraucher. Nicht zuletzt beruht diese Tatsache auf dem Umstand, dass die Angebotsseite eine höhere Reaktionsfähigkeit auf Marktänderungen besitzt. Der typische Konsument muss seinen starren Bedarf um jeden Preis - sei es nun der Preis für die nachgefragten Güter oder für seine Arbeitsleistung - decken. Dagegen ist der Einzelhandel in der Lage, seine Preispolitik an diesen Konstanten zu orientieren¹⁾. Mit der zunehmenden Elastizität der Bedarfe verliert diese Art der Kalkulation jedoch an Bedeutung und der Preisbildungsprozess nähert sich den als wünschenswert zu erachtenden Wettbewerbsergebnissen.

¹⁾ Beweise hierfür sind: Regelmässige Preiserhöhungen für Nahrungsmittel nach Lohnerhöhungen in mit dem Verbrauchsgütersektor in äusserst loser Verbindung stehenden Wirtschaftsbereichen, Preiserhöhungen auf den Konsumgütermärkten nach allgemeinen Lohn-, Gehalts- und Gratifikationszahlungsterminen, wirtschaftlich in keiner Weise begründete Preiserhöhungen bei plötzlichen Versorgungsschwierigkeiten. Es würde sich lohnen, über diese alltäglichen Erscheinungen der Marktwirtschaft Untersuchungen auf breiter Basis durchzuführen, Die Tatsache, dass z.B. die "Gestehungskosten" für Weihnachtsgänse vor Weihnachten erheblich höher sind als wenige Tage danach, wird in den seltensten Fällen der Ausdruck für eine knappe Versorgung vor dem Fest sein oder allein damit erklärt werden können, dass die Ware nach dem Fest zu Unterkostenpreisen abgestossen werden muss. Die Ursachen für diese Erscheinung sind eher in dem mehr gewinnorientierten als in dem kostenorientierten Marktverhalten der Angebotsseite zu suchen. Solange die Möglichkeit besteht, mittels des marktwirtschaftlichen Instrumentariums derartige Operationen erfolgreich durchzuführen, wird man kaum von einer leistungsgerechten Wirtschaftsordnung sprechen können.

Jede wirtschaftspolitische Massnahme kann danach unterschieden werden, wie sie die Marktstellung des Konsumenten beeinflusst. Dabei müssen sowohl direkte als auch indirekte Wirkungen berücksichtigt werden. Allgemein lässt sich sagen, dass die Marktstellung des Konsumenten umsomehr geschwächt wird, je stärker eine wirtschaftspolitische Intervention den Anteil des starren Bedarfes an den gesamten Verbrauchsausgaben erhöht. Alle wirtschaftspolitischen Beschränkungen, die auf die Verminderung des Güterangebotes und der Konkurrenz, insbesondere auf den Märkten des starren Bedarfes, gerichtet sind, führen zu einer Stärkung der Marktstellung der Angebotsseite und damit zu einer Schwächung der Marktchancen der Nachfrage. Man denke in diesem Zusammenhang an die Methoden des Agrarprotektionismus, der Gewerbepolitik u.ä. Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass jede wirtschaftspolitische Interessenpolitik in erster Linie eine Politik um die Gestaltung der Marktstellung ist.¹⁾ Die Beurteilung dieser Massnahmen und Einflüsse kann nur unter Berücksichtigung der einzelnen Tatbestände und der kurz- sowie langfristigen volkswirtschaftlichen Gesamtentwicklung erfolgen. Dem gleichen Problemkreis begegnen finanzpolitische Entscheidungen.

Eine Untersuchung des Konjunkturverlaufes im Hinblick auf die Marktstellung des Konsumenten zeigt, dass expansive Wirtschaftsentwicklungen und der Zustand der Hochkonjunktur in der Regel eine Verschlechterung der Marktstellung der Nachfrage im Vergleich zur Angebotsseite bringen. Preissteigerungen setzen sich in derartigen Wirtschaftssituationen leichter durch als Einkommenserhöhungen bei den typischen Verbrauchern. Hier kommt die ungleich höhere Reaktionsfähigkeit der Angebotsseite augenfällig zum Ausdruck. Umgekehrt wird in Depressionszeiten die starre Einkommensbindung, die beim überwiegenden Teil der typischen Haushalte festzustellen ist, einer schnellen Verschlechterung der Marktstellung entgegenwirken. Depressive Konjunktürelemente beeinflussen die Marktstellung des Angebotes ungünstig. Ist die Depression so anhaltend, dass die starre Einkommensbindung durchbrochen wird, so wird die Marktstellung des Konsumenten ungleich stärker geschwächt als die der Angebotsseite.

¹⁾ Vgl. In diesem Zusammenhang die Ausführungen von Plate, R., Wirtschaftspolitische Interventionen und Landwirtschaft, in: Agrarwirtschaft, Zeitschrift für Betriebswirtschaft und Marktwirtschaft, herausgeg. von W. Busch u.ä., Hannover, 5. Jgg., Heft 3, März 1956, S. 71 f.

weil dann in der Regel die Existenzfähigkeit der Haushalte bedroht wird.

3. Die Situation des Endverbrauchers bei Einführung der Marktwirtschaft

Der im vorigen Kapitel dargestellte typische Haushalt war in der Zeit vor der Währungsreform besonderen wirtschaftlichen Ereignissen ausgesetzt, die nicht allein eine wesentliche Umgliederung seiner Konsum- und Einkommensstruktur ausgelöst hatten, sondern gleichzeitig für den eruptiven Wirtschaftsverlauf in den ersten Monaten nach der Währungsreform konstitutiv wurden.

Westdeutschland hatte in den Jahren 1945 bis Mitte 1948 die administrative Kriegswirtschaft beibehalten¹⁾. Die ursprünglichen Entstehungsgründe für diese Wirtschaftsordnung, nämlich die Orientierung auf den staatlichen Bedarf an Rüstungsgütern und -diensten, war weggefallen und es konnte nicht damit gerechnet werden, dass in Zukunft grössere Aufwendungen für diesen Sektor der Staatswirtschaft anfallen würden. Auch die Demontagen und Produktionsverbote der alliierten Mächte bewirkten ein Brachliegen von Produktionskapazitäten.

Der aus dem Modell der vollkommenen Konkurrenz bekannte Preisbildungsmechanismus war ersetzt worden durch ein System der Bewirtschaftung, das den Ausgleich von Angebot und Nachfrage vorzunehmen hatte, dieser Aufgabe aber nur in einem sich ständig verringernden Masse gerecht wurde.

Trotz des erheblichen Ausfalls an Produktivkräften in vielen Sektoren der Wirtschaft wurde der Umfang der Planung aufrechterhalten, wenn nicht sogar erweitert. Doch wurden die geplanten Mengen von Wirtschaftsperiode zu Wirtschaftsperiode immer kleiner. Jeder der von diesen Planungen Betroffene - sowohl Produzenten wie Konsumenten war davon überzeugt, dass nicht einmal die Planungsstellen diese Form der Zuteilung als "Existenzminimum" der Produktion oder der Lebenserhaltung ansahen. Kriegszerstörungen, Demontagen, das Fehlen von notwendigen Rohstoffen auf allen Fertigungsstufen, die Eingliederung der Kriegsdienstentlassenen und Flüchtlinge in den Wirtschafts-

¹⁾ Vgl. Hierzu Eucken, Walter, Deutschland vor und nach der Währungsreform, in: Vollbeschäftigung, Inflation und Planwirtschaft, herausgeg. v. A. Hunold, Erlench-Zürich 1951, S. 166 ff.

prozess trugen dazu bei, die Mängel des Bewirtschaftungssystems deutlich werden zu lassen.

Durch die Einführung der Rationierungskarten und Bezugsberechtigungen war das Geld seiner Funktion als Generaltauschware entkleidet worden. Es konnte nicht mehr Knappheitsmesser sein, wenn durch behördliche Anordnung festgelegt wurde, welche Mengen jeden Gutes von dem Einzelnen zu kaufen waren. Die Notwendigkeit zur Ausgabe von Geldzeichen ergab sich lediglich aus der Tatsache, dass die Stelle, die die Warenbewirtschaftung vornahm, nicht gleichzeitig die Einkommen verteilte und weil neben den bewirtschafteten Waren Güter und Dienste des weniger dringenden Bedarfes zu gestoppten Preisen angeboten wurden und die Möglichkeit bestand, Teile des Geldeinkommens zu sparen. Dass die Sparneigung nur in geringem Umfange ausgebildet war, lag an dem äusserst niedrigen Gegenwarts-wert des Geldes.

Es war das Natürlichste, dass in dieser Situation das Phänomen des "schwarzen Marktes" auftrat und umsomehr an Bedeutung gewann, je unbefriedigender die Versorgung durch die staatliche Bewirtschaftung wurde. Als "schwarzer Markt" wurden in jener Zeit alle Handlungen bezeichnet, die sich unter Umgehung der staatlichen Bewirtschaftung auf den Austausch von Gütern und Diensten richteten. Es trat somit neben den geplanten Güterumsatz ein illegaler Markt, der durch die Regeln von Angebot und Nachfrage einer Marktwirtschaft die Güterversorgung ergänzte. Es muss nicht besonders betont werden, dass sich hier ein weites Feld für alle jemals gedachten Differentialrenten bot. Schon allein das Verbot dieses Marktes bewirkte eine Risikoprämie!

Als Generaltauschware fungierte in diesem Markt die offizielle Währung, die Reichsmark, und verschiedene Warenwährungen (insbesondere Zigaretten, hochwertige und haltbare Nahrungsmittel), deren Wert sich nach den Knappheitsverhältnissen richtete¹⁾. Nur mit Vorsicht kann gesagt werden, dass auf diesem Markt die offene Inflation zum Durchbruch kam, denn die besonderen Umstände, die diesen Markt entstehen liessen, wirkten auch gegen eine objektive Aufzeigung der Inflation.

¹⁾ Eucken, Deutschland vor, S. 149

Neben diese Form des wirtschaftlichen Leistungsaustausches trat der Naturaltausch, der eine Rückentwicklung des Marktes bedeutete. Es wurden Güter des persönlichen Bedarfes getauscht, ohne dass ihr Tauschwert im Marktverkehr allgemein anerkannt wurde. Die Aufgabe des Tauschenden bestand darin, gerade den Tauschpartner zu finden, der für diese hochspezialisierten Güter Verwendung hatte und gleichzeitig dringendere Güter des eigenen Bedarfes bieten konnte. Einen weiten Raum nahm in dieser Zeit die Selbstversorgung der Konsumenten ein. Schrebergärten und Tierhalterei wurden zur Existenznotwendigkeit jedes Normalverbrauchers¹⁾.

Im Hinblick auf die Themenstellung lassen sich aus dieser Situation folgende Erkenntnisse ableiten:

Es waren durch die Abtrennung von Gebietsteilen aus einer einheitlichen Volkswirtschaft, die in hohem Masse an Autarkiebestrebungen orientiert worden war, durch die Bevölkerungszunahme und -umschichtung, die Demontagen und Produktionsverbote strukturelle Ungleichgewichte in die Wirtschaft hineingetragen worden²⁾. Die Rohstoffknappheit, das Fehlen von Kapital und die damit verbundene Exportschwäche führten zu einer jahrelangen Stauung der Bedarfe. Die früher hochentwickelte Marktwirtschaft, der die Arbeitsteilung im besonderen Masse eigen war, war stark verkümmert. Es lebten Tausch- und Bedarfsdeckungsformen auf, die die Effizienz des Wirtschaftsprozesses erheblich minderten.

Die Wirtschaftsordnung konnte die hieraus resultierenden Aufgaben nicht bewältigen. Es bleibe dahingestellt, ob diese Unfähigkeit auf system-immanenten Ursachen beruhte oder ob die Wirtschaftsordnung an dem Zusammentreffen von aussergewöhnlich schwierigen Umständen, die zu jener Zeit gegeben waren, scheitern musste.

Die Praxis eines freien Marktes war sowohl dem Käufer als auch dem Verkäufer seit 1936 abhanden gekommen. Das sollte in den folgenden Monaten insbesondere für den Konsumenten von Bedeutung werden.

¹⁾ Vgl. Eucken, Deutschland vor, S. 135, 139.

²⁾ Vgl. Eucken, Deutschland vor, S. 140 ff.

Die geltenden Preissysteme hatten trotz ihrer grossen Vielfalt keine Ähnlichkeit mit einem Preissystem, das sich in einem realen Markt herauskristallisiert. Stopppreise in einer inflationistischen Wirtschaft entfernen sich sehr bald von dem anzustrebenden Gleichgewichtspreis¹⁾. Die Preise des schwarzen Marktes und die im Naturaltausch erzielten Wertmasstäbe beruhten auf so grossen Abweichungen von den Voraussetzungen eines Marktpreises, dass sie als Grundlage für einen zukünftigen Preisaufbau oder für zukünftige Preisvorstellungen nicht in Frage kommen konnten.

Diese Hinweise mögen genügen, um die Entwicklung der folgenden Wirtschaftsphasen besser verstehen zu können.

¹⁾ Eucken, Deutschland vor, S. 151; Röpke, Wilhelm, Das deutsche Wirtschaftsexperiment - Beispiel und Lehre, in: Vollbeschäftigung, Inflation, S. 270 f.

III. TEIL : DIE ENTWICKLUNG DER MARKTPPOSITION
DES KONSUMENTEN
IN DER ZEIT VOM 21. JUNI 1948 BIS MITTE 1956
IN DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

1. Die formale Umstellung der gebundenen Wirtschaft
auf die Marktwirtschaft - die ersten Monate nach
der Währungsreform (21. Juni - Ende 1948)

Schon der folgende statistische Überblick über die Entwicklung der Preise für Verbrauchsgüter und Löhne zeigt eine auffallende Diskrepanz zwischen diesen beiden Grössen und lässt auf eine schwache Marktstellung des Endverbrauchers schliessen:¹⁾

(Siehe nachstehende Tabelle!)

Für die Verbrauchsgüter-, Erzeuger- und Grosshandelspreise sind vergleichbare Reihen erst ab Juli 1948 zugänglich. Bedauerlicherweise lassen sich daher Aussagen über den ersten Monat der Preisentwicklung, in dem auch in diesen Wirtschaftszweigen beträchtliche Preiserhöhungen durchgesetzt wurden, nicht machen. Für Juni 1948 liegt lediglich ein Verbrauchsgüterpreisindex für die gesamten Textilien vor, der sich aber infolge späterer Änderung der Erhebungsgrundlagen nicht mit dem Preisindex für Bekleidung, der von Juli 1948 bis Mitte 1956 verfolgt werden kann, vergleichen lässt. Er besitzt daher im Rahmen der vorliegenden Untersuchung nur geringe Aussagekraft.

¹⁾ Ergänzende Angaben über die Preisentwicklung im Einzelhandel in: Wi.u.Stat. 1954, 6. Jgg. N.F., S. 202 ff., Die Preisentwicklung in den Hauptbranchen des Einzelhandels seit der Währungsreform, und Tabelle I des statistischen Anhangs.

Preis- und Einkommensänderungen in der Zeit von Juni 1948 - Dezember 1948
(Juni 1949 = 100; 1 Pkt = 1/100 der Basis)
(Zahlen in Klammern: Juli 48 - Dez.48)

	Verbrauchs- güter- preise	Erzeuger- u. Großhandels- preise	Einzel- handels- preise	Lebens- haltungs- kosten	Brutto- Stunden- verdienste	Brutto- Wochen- verdienste
Roggen, -brot		(+ 3.0)	+ 4.7			
Rind- und Schweinefleisch		(+ 16.7)	+ 22.8			
Margarine			0.0			
Butter			0.0			
Milch			+ 2.8			
Eier			+ 134.2			
Ernährung insgesamt				+ 22.8	+ 11.4	+ 18.0
Bekleidung	(+ 5.4)		+ 30.1	+ 29.8		
Lebenshaltungskosten insgesamt				+ 13.2	+ 11.4	+ 18.0

Quelle: Tabelle I des statistischen Anhangs.

Allgemein lässt die Tabelle erkennen, dass die Lebenshaltungskosten für Nahrungsmittel und Bekleidung wesentlich stärker gestiegen sind als die Stunden- und Wochenverdienste der repräsentativen Gruppe der Endverbraucher, des Industriearbeiters. Das bedeutet, dass sowohl die Lohnerhöhungen auf Grund von Tarifänderungen als auch die Zusatzverdienste aus längerer Arbeitszeit durch die Preissteigerungen überkompensiert wurden. Die Tatsache, dass die gesamten Lebenshaltungskosten nur geringfügig über den Stundenlohnerhöhungen und wesentlich unter der Wochenverdienstzunahme lagen, lässt nicht darauf schliessen, dass sich dadurch eine ins Gewicht fallende Änderung der Nachfrageposition der Endverbraucher ergeben hat. Denn in den ersten Monaten nach der Währungsreform war gerade eine hohe Nachfrage nach Nahrungsmitteln und Textilien besonders charakteristisch für die Verbraucherhaltung. Es kann angenommen werden, dass in dem Kostenindex für die gesamte Lebenshaltung, der sich auf eine Verbrauchsstruktur des Jahres 1950 und teilweise 1949 gründet¹⁾, diese Tendenz nur ungenügend zum Ausdruck kommt.

Eine Betrachtung des volkswirtschaftlichen Gesamtprozesses führt zu folgenden weiteren Erkenntnissen:

Die Position der Marktparteien wurde sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite durch ganz besondere Faktoren bestimmt. Trafen doch hier strukturelle Probleme mit einer wesentlichen Änderung der Wirtschaftsordnung und des Währungssystems zusammen. Jede einzelne dieser Komponenten genügt, um in einer Volkswirtschaft das Streben nach einem neuen Gleichgewichtspunkt auszulösen und jene Reihe von Momenten herbeizuführen, die sich gesamtwirtschaftlich sowohl fördernd als auch schädigend auswirken können.

Das Güterpotential der westdeutschen Wirtschaft war auf ein Minimum zurückgegangen. Der Produzent von Konsumgütern - sei es der Landwirt oder der Unternehmer der verarbeitenden Industrie - verfügte nur im geringen Masse über die zur Versorgung des Marktes notwen-

¹⁾ Fürst, Deneffe, Der neue Preisindex, S. 442.

digen Produktionsmittel. Der wesentliche Mangel lag in dem Fehlen ausreichender Produktionsanlagen, was umso schwerwiegender war, als die Errichtung von Betrieben einen hohen Zeitaufwand erfordert.

Die Wirkung dieser Kapitallucke wurde verschärft durch den geringen Produktivitätsgrad der Volkswirtschaft. Wäre, bei sonst gleichen Bedingungen, durch die Art der Produktionsmittelkombination in den ersten Monaten nach der Währungsreform die optimale Güterversorgung gesichert gewesen, wenn man von den strukturellen Schwierigkeiten durch Kapitalmangel und den Anpassungsverlusten durch Änderung der Wirtschaftsordnung, die in jeder Volkswirtschaft aufzutreten pflegen, absieht? Diese Frage ist zu verneinen: Es spielte besonders in der Zeit vor der Währungsreform keine Rolle, richtig zu kalkulieren und den Produktionsablauf zu rationalisieren. Die ersten Monate nach der Währungsreform sicherten die Abnahme der Produktion zu jedem Preis, sodass auch hier kein Anlass zu Korrekturen des Produktionsapparates bestand. So war es z.B. durchaus tragbar, dass die Unternehmen Facharbeiter eingestellt hatten, die lediglich als Beschäftigungsreserve fungierten. Das bedeutete, dass die Preise nicht allein an den Grenzkosten der Produktion orientiert waren, sondern eine Prämie für die Sicherung von Produktionsmitteln einschlossen.

Eine Disproportionalität der tatsächlichen Kosten zu der optimalen Kostenstruktur wurde aus der Kriegs- und Nachkriegszeit durch die besonderen Zielsetzungen der Kriegswirtschaft in die beginnende Marktwirtschaft hineingetragen. Der Standort eines Unternehmens war vielfach bestimmt durch die Erfordernisse der Kriegspolitik (Bombeneinwirkung, Gruppenansammlungen etc.). Hinzu kamen die Fehlplanungen, die sich auf Grund des die Knappheitsverhältnisse nicht zum Ausdruck bringenden, staatlich gebundenen Preissystems ergaben. Die Kostenorientiertheit der Produktionsstätten war verloren gegangen.

Eine weitere Einschränkung der Produktivität erfolgte dadurch, dass der technische Fortschritt, der z.B. in den von unmittelbaren Kriegseinwirkungen verschont gebliebenen Ländern durchgesetzt worden war, in Deutschland wohl anerkannt, jedoch nicht vollzogen werden konnte. Hier greift das Problem des Kapitalmangels, das an dieser Stelle

nicht weiter verfolgt werden soll, wieder ein.

Wie beeinflusste nun der Konsumtionsgüterfonds die Marktstellung des Verbrauchers? Je grösser die Vorräte eines Haushaltes an Gütern des starren und elastischen Bedarfes sind, desto eher kann er dem Marktzwang und damit einer ungünstigen Marktposition ausweichen.

Für alle Haushaltungen wird man uneingeschränkt feststellen können, dass Vorräte an kurz- und langlebigen Verbrauchsgütern nicht vorhanden waren. Das Bewirtschaftungssystem erlaubte in den vorangegangenen sieben Jahren nur eine Deckung des laufenden Bedarfes, der auf ein Minimum festgelegt war. Ausserdem bewirkten die Umstände des Krieges und die vielen Umwege, die zur Deckung des existenznotwendigen Bedarfes eingeschlagen worden waren, einen erhöhten Verschleiss der relevanten Güter (Bombeneinwirkung, Vertreibung, Naturaltausch, erhöhte Aufwendungen zur Durchführung des Naturaltausches). Das parallel laufende Versorgungssystem des schwarzen Marktes war ebenfalls nicht geeignet, die Vorratswirtschaft der Haushalte zu fördern. Zahlte man doch dort in der Regel nicht mit Erträgen seines Vermögens, sondern mit Vermögensbestandteilen! Es entsprach der wirtschaftlichen Vernunft, wenn man die Verluste, die durch die überhöhten Preise entstanden, weitestgehend einschränkte.

Zur Beurteilung der Frage, inwieweit die Unterversorgung der Haushalte eine Bedarfsdeckung in dem fraglichen Zeitraum erforderlich machte, ist es zweckmässig, zwischen Gütern des laufenden und des aufschiebbaren Verbrauchs¹⁾ zu unterscheiden. Dabei fallen in die erste Gruppe alle Güter, die zur Fristung der Existenz notwendig sind, wie insbesondere Nahrungsmittel, Reinigungsmittel, Heizstoffe etc., in die zweite Gruppe sind Güter aufzunehmen, deren Anschaffungszeitpunkt elastisch bestimmt werden kann (z.B. vorwiegend langlebige Verbrauchsgüter). Diese Unterscheidung ist relativ unabhängig von der in Güter hoher oder geringer Nachfrageelastizität. Es ist selbstverständlich, dass die Grenzen, die zwischen Gütern des laufenden

¹⁾ Als Kriterium der Unterscheidung wird hier die Fälligkeit der Bedarfe - um mit v. Gottl-Ottlilienfeld zu sprechen - herangezogen. Die Definition deckt sich nicht vollständig mit der bekannten Unterteilung in Güter des täglichen, periodischen und aperiodischen Bedarfes. Zum periodischen Bedarf sind danach auch Güter zu zählen, die in grösseren Zeitspannen nachgefragt werden. Diese Güter wären nach der angewandten Definition teils dem laufenden, teils dem aufschiebbaren Bedarf zuzurechnen. Vgl. hierzu Schäfer, Erich, Grundlagen der Marktforschung, Köln-Opladen 1953, S. 99 ff.

und des aufschiebbarcn Verbrauches bestehen, von Hausnalt zu Hausnalt und je nach dem Versorgungsniveau der gesamten Volkswirtschaft variieren.

Die Nachfrage nach Gütern des laufenden Bedarfes musste vom Markte bedient werden. Sie konnte jedoch durch Vermeidung von Vorratsbildung eingeschränkt werden. Die Entlastung, die diesem Bedarf durch die hauswirtschaftliche Eigenversorgung zuteil wurde, war im Vergleich zum marktwirksamen Bedarf gering, auch wenn man berücksichtigt, dass diese Wirtschaftsform von weiten Kreisen der Bevölkerung praktiziert wurde. Die Untersuchung der folgenden Monate wird be- weisen, dass sich der Verbrauch von Gütern des laufenden Bedarfes auf einem durchaus akzeptablen Niveau hielt und keinen Anlass zu einer Kritik am Verhalten des Konsumenten gab. Das Ungleichgewicht, das sich auf diesen Märkten, die notwendigerweise einen ziemlich gleichbleibenden Umsatz haben, zeigte, muss also in erster Linie durch die zögernde Angebotsausweitung erklärt werden.¹⁾

Anders verhält es sich mit den Gütern des aufschiebbarcn Bedarfes. Auch bei entsprechender Würdigung des angestauten Nachholbedarfes kann man sich nicht der Argumentation verschliessen, dass eine Bedarfsdeckung, die bereits einige Jahre verschoben wurde, noch einige Monate hätte zurückgestellt werden können. Freilich, der Hinweis, dass die Dringlichkeit der Bedürfnisbefriedigung mit der Länge der Zeitspanne, in der die Bedarfsdeckung hinausgeschoben wird, wächst, wiegt schwer. Doch hätte die ökonomische Vernunft dieses Verhalten gefordert. Warum sie sich nicht durchsetzte und wie dieses Verhalten zu den oben dargestellten, kumulativen Preissteigerungen führen konnte, ist im Wesentlichen ein psychologisches Problem, das bei der Beschreibung der Konsumentenhaltung in dieser Zeitspanne genauer untersucht werden soll.

Der Übergang von der gebundenen zur freien Wirtschaft vollzog sich

¹⁾ In dem Geschäftsbericht der BdL für die Jahre 1948/49, S. 5 wird darauf hingewiesen, dass die erhoffte Einfuhrsteigerung wegen Devisenschwierigkeiten und die Marshallplan-Einfuhren aus technischen Gründen nicht rechtzeitig anliefen, um das Angebot zu vergrößern.

für bestimmte Märkte nicht gleichzeitig mit dem Tage der Währungsreform. Die staatliche Preisbindung wurde insbesondere für Grundstoffe und Nahrungsmittel des Existenzbedarfes beibehalten¹⁾. Von besonderer Bedeutung waren die Festpreise, die sich als das wirksamste Mittel erwiesen, den Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage über den Marktpreis zu verhindern (Vgl. in der obigen Tabelle die Preise für Getreide und Brot, die durch Subventionen an die Erzeuger gehalten wurden). Weniger wirksam war die lockere Form der Preisreglementierung durch Höchstpreise (Fleischpreise). In ihr kam die Absicht der staatlichen Behörden zum Ausdruck, allmählich die Preisbildung dem freien Markt zu überlassen. Daneben wurde das Rationierungssystem mittels der Lebensmittelkarten aufrecht erhalten, freilich in der Form, dass bis zum Jahresende die zugeteilten Rationen den tatsächlichen Bedarf annähernd deckten. Die mit Rationierungskarten zu beziehenden Waren wurden zum gleichen Preis wie die übrigen Waren abgegeben. Sie stellten also nur eine Bezugsberechtigung auf Waren, jedoch nicht auf einen bestimmten Preis dar.

Für den grössten Teil der vom Endverbraucher nachgefragten Güter²⁾ wurde das freie Spiel von Angebot und Nachfrage preisbestimmend.

Nur im geringen Masse konnte sich neben diesen Märkten der schwarze Markt halten. Er trat nur noch dort auf, wo Zölle und Verbrauchsteuern einen Preis festlegten der höher war als die Schwarzhandelspreise für die entsprechenden Waren (insbesondere Tabakwaren, Alkoholika). Damit hatte sich die Funktion des schwarzen Marktes geändert: War er früher eine Institution gewesen, um die allgemeine Güterknappheit zu überwinden, so erfüllte er jetzt die Aufgabe der Steuerhinterziehung. Da es sich bei den dort umgesetzten Waren um Güter handelte, die nur einen geringen Teil des Haushaltsbudgets der Durchschnittsfamilie einnehmen, kann dieser Markt bei der Beurteilung der Marktsituation unbeachtet bleiben.

¹⁾ Vgl. hierzu: Wirtschaft und Statistik 1954, 6. Jgg. N.F., S. 254: Die Entwicklung der Preise in einigen Nahrungsmittelindustrien seit der Währungsreform.

²⁾ Insbesondere für veredelte Getreideprodukte, Obst, Gemüse, Fische, Kartoffeln, Eier, Textilien und Bekleidung, Hausrat, Reinigungsmittel, Brennstoffe (hierbetrug die Preissteigerung bei Hausbrandkohle im Durchschnitt 30 v.H. des Preises von Juni 1948 bis zum Ende des Untersuchungszeitraumes, obwohl eine Preiskoordinierung für Grundstoffe durchgeführt wurde).

Der Einfluss von gezielten Massnahmen der Finanzpolitik zur Förderung bestimmter Wirtschaftskreise war in den ersten Monaten nach der Währungsreform gering. Sieht man von den berichtigten "Spesemachern zu Lasten des Finanzamtes" (d.s. Steuerpflichtige, die Repräsentations- und Bewirtungskosten zur Minderung des steuerpflichtigen Gewinnes nicht nach dem einzelnen Geschäftsvorteil, den die Bewirteten bringen, sondern nach der gesamten Erfolgsrechnung des Unternehmens im Hinblick auf die Steuerersparnis beurteilten) ab, so war die Steuerbelastung für alle Betroffenen im Sinne der Steuergesetze gleichmässig hoch, sodass dadurch keine Wirkung auf die Marktstellung bestimmter Kreise ausging. Erst in den späteren Jahren wurden Programme durchgeführt, die eine Minderung der Kaufkraft des Endverbrauchers hervorriefen.

Ist der Sektor für Konsumgüterfertigung und -verteilung schon von jeher Konzernierungsbestrebungen weniger leicht zugänglich gewesen als die übrigen Wirtschaftsbereiche, so gilt dies für die ersten Monate nach der Währungsreform ganz besonders. Durch die Dekartellisierungspolitik der Alliierten war die Grundlage für eine Unternehmenskonzentration entzogen worden.

Jedoch nicht allein diese Verbote verhinderten die Unternehmenszusammenschlüsse. Die gesamte Industrie und damit auch die Konsumgüterfunktion und -verteilung hatte in der Zeit vor der Währungsreform keine Ursachen die Vorteile einer Zentralisierung und Konzernierung in praxi durchzuführen. Die Preispolitik, die Einkaufs- und Absatzpolitik der Unternehmen war durch die staatlichen Eingriffe in die Preisbildung uninteressant geworden. Die Produktionsanlagen waren nicht ausgelastet - was produziert wurde, fand Absatz. Der Wiederaufbau der Anlagen war nicht Anlass genug, um auf eine Konzentration der Unternehmen hinzuwirken. Die Tauschgeschäfte, mit denen Sachinvestitionen durchgeführt wurden, wurden besser allein gemacht. Ein zweiter Grund, der besonders für die gesamte Angebotsseite gilt: Der Markt war in den ersten Monaten nach der Währungsreform so aufnahmefähig, dass kein Anlass bestand, sich zu einer Front gegen Konkurrenten und Nachfragende zusammenzuschliessen. Depressive Tendenzen, die oft zur Bildung von Marktverbänden führen, sollten erst später auftreten und mit ihnen die Frage der Marktabreden.

Auch für die Konsumgenossenschaften gilt die Aussage, dass die in den fraglichen Zeitraum mehr an der Gestaltung und Neuorientierung ihrer Einrichtungen als an einer aktiven Marktpolitik arbeiteten.

Überblickt man die Verbraucherseite, so zeigt sich, dass weder organisierte noch spontane Verbraucherverbände aufgetreten sind, um den Preissteigerungen Einhalt zu gebieten. Der Verbraucher war sich, wie später noch zu zeigen sein wird, noch nicht seiner wirtschaftlichen Bedeutung und Wichtigkeit bewusst geworden. Er war zu sehr in Psychosen verfangen, als dass er seine Marktstellung hätte korrigieren können. Er dachte noch gar nicht daran, dass er mit jedem Kauf die Preise sanktionierte, ohne Rücksicht darauf, wie er seine Marktstellung und sein Realeinkommen dadurch gestaltete.

Wie aus der statistischen Tabelle zu entnehmen ist, entsprach die Steigerung der Stundenverdienste, die zum grossen Teil der Ausdruck für die gewerkschaftliche Lohnpolitik ist, den durchschnittlichen Preissteigerungen des Lebenshaltungskostenindex. Es sei nochmals wiederholt, dass diese Darstellung ein eher zu günstiges Bild von der Reallohnentwicklung gibt. Eine Ausnutzung der monopolistischen Stellung der Gewerkschaften durch ihre Einkommenspolitik, die bei gleichbleibendem Preisniveau zur Debatte gestanden hätte, ist also nicht gegeben. Man kann auch so formulieren: Die durch die Gewerkschaften erzielten Lohnvorteile konnten durch die äusserst starke Marktstellung der Angebotsseite zu mindest voll aufgefangen werden.

Das Marktverhalten des Unternehmers - sei es nun im Handel oder in der Produktion - kam im Untersuchungszeitraum dem Idealbild, das in der Theorie der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft vom Wirtschaftssubjekt entworfen wird, wesentlich näher als das des Konsumenten.

Beruhete dieser Tatbestand allein darauf, dass der Endverbraucher keine Erfahrungen über die ihn interessierenden Preise nutzbar machen konnte? War der Konsument durch das Bewirtschaftungssystem in seiner ökonomischen Vernunft gelähmt worden? Sicher spielen auch diese Gründe eine gewisse Rolle, doch werden sie überschattet von der Auftreten einer sozialpsychologischen Massenreaktion. Sie wurde durch den angestauten Bedarf auf allen Konsumgütermärkten ausgelöst und

durch das Misstrauen gegen die Dauerhaftigkeit der wirtschaftlichen Situation stimuliert. Konnte es nicht morgen schon wieder heissen, dass eine Rationierung notwendig sei? Dann lieber heute noch kaufen, auch wenn es höhere Preise kostete! Die Bedarfswünsche waren so stark, dass sie jedes Bewusstsein um ein Marktverhalten und eine Verbrauchsplanung ausschalteten und den Markt überfluteten.

Die Geldpolitik leistete dieser Entwicklung Hilfestellung. Sie induzierte die neue Währung über den Verbraucher (Kopfquoten)¹⁾ in den Wirtschaftsprozess. Sie gab damit dem Verbraucher die Entscheidung über den Markt in die Hand. Dass die Entscheidung des Konsumenten gegen sich selbst fiel, lag ausserhalb der Beeinflussbarkeit durch die Geldpolitik. Durch diese Massnahme war die optimale Lösung für die Frage der Neueinführung einer Währung in eine freie Marktwirtschaft gefunden. Es soll damit jedoch nicht behauptet werden, dass nicht andere wirtschaftspolitische Massnahmen eingesetzt hätten werden müssen, um die Anlaufschwierigkeiten der Wirtschaftsordnung zu mindern.

Überblickt man zusammenfassend den Untersuchungszeitraum, so ergeben sich nachstehende Schlussfolgerungen:

Die Marktstruktur wies keine wesentlichen Mängel auf, die die Durchsetzung des Konkurrenzpreises hätten verhindern können. Die noch bestehenden staatlichen Preisbindungen wurden in der Mehrzahl der Fälle so gehandhabt, dass sie mit den Marktpreis allmählich übereinstimmten. Die wenigen Fälle der Festpreisbestimmungen (insbesondere Brot-, Mietpreise) entsprachen den sozialen Erfordernissen, die durch den Preismechanismus nicht berücksichtigt werden.

Ungleichgewichte mussten durch die unzulängliche Güterversorgung entstehen. Sie wurden verschärft durch das Verhalten der Konsumente, das zu einer kumulativen Übersteigerung der Nachfrage führte.

Die sich aus diesen Faktoren ergebenden Preise weichen von dem Kostenpreis in verschiedenen Punkten ab. Sie enthielten neben den Entschädigungen für die Produktionsfaktoren Zwangssparbeträge der

¹⁾ Vgl. Geschäftsbericht der BdL für die Jahre 1948/49, S. 4 f.

Konsumenten und Unternehmerrenten verschiedenster Art. Es griff also neben der ursprünglichen Einkommensverteilung eine Einkommensverschiebung in der Weise ein, dass der Endkonsument Teile seines Einkommens an bestimmte Wirtschaftsgruppen abgab, ohne dafür eine Gegenleistung im Sinne der vollkommenen Konkurrenzwirtschaft zu erhalten. Die Marktstellung dieser Gruppe war schwächer als die der Angebotsseite.

Es kann im einzelnen nicht angegeben werden, in welchem Verhältnis sich die einzelnen Preisbestandteile während der Untersuchungsperiode verändert haben. Doch sind folgende Tendenzen festzustellen: Die Bereitschaft des Verbrauchers zur Hinnahme jedes Preises ermöglichte die Durchsetzung von Unternehmerrenten besonders in dem konsumnächsten Wirtschaftssektor, dem Einzelhandel. Die Preiserhöhungen waren bei den Gütern elastischer Nachfrage grösser als bei den Gütern des starren Bedarfes. Das beweist, dass der Angebotsseite die Realisierung von Differentialrenten besonders im erstgenannten Güterbereich gelang und der Konsument die Chance, seine Marktstellung ökonomisch-rational zu gestalten, nicht genügend wahrnahm.

2. Die materiale Umstrukturierung der westdeutschen Wirtschaft in der Zeit von Anfang 1949 - Mitte 1950

Im Gegensatz zu allen übrigen Phasen ist im Zeitraum von Januar 1949 - Juni 1950 der Kostenindex für die Ernährung um knapp die Hälfte der Preissteigerungen der vorigen Periode gesunken. Wie aus der nachstehenden Tabelle hervorgeht,

(siehe nächste Seite!)

weisen wichtige Nahrungsmittel trotzdem Preiserhöhungen aus, die über dem durchschnittlichen Preisrückgang liegen. Dabei handelt es sich um Güter, die einer staatlichen Preisreglementierung unterworfen sind. Von besonderem Interesse sind in diesem Zusammenhang die Einzelhandelspreise für Rind- und Schweinefleisch. Konnten sie schon in den ersten sechs Monaten nach der Währungsreform einen beachtlichen Preisvorsprung realisieren, so weist die Entwicklung auch in dieser Periode Preissteigerungen auf, die der allgemeinen Tendenz zu Preissenkungen entgegenlief.

Die Preise für Textilien fielen unter das Preisniveau von Juni 1948, obwohl auch hier noch ein hoher Nachholbedarf der Haushalte zum Markte drängte. Dieses Ergebnis ist für die Marktstellung des Konsumenten besonders charakteristisch, weil auf dem Textilmarkt die Marktverhältnisse den Wettbewerbsbedingungen weitgehend entsprechen und staatliche Preisinterventionen nicht durchgeführt wurden¹⁾.

Die Verdienste der Industriearbeiter stiegen fast um den gleichen Betrag wie in der vorhergehenden Phase, freilich mit dem Unterschied, dass die Realisierung der Lohnerhöhungen das eine Mal in sechs Monaten, in der hier erörterten Periode jedoch erst in einem Zeitraum von einundeinhalb Jahren gelang. Dies ist ein deutlicher Beweis für die Beschäftigungsschwierigkeiten in dieser Untersuchungsphase. Wieder ist ein wesentlicher Anteil an der Lohnerhöhung durch Arbeitszeitverlängerung entstanden.

Ein Vergleich der Verdienstzuwachsrate mit der Entwicklung der

¹⁾ Ergänzende Angaben über die Preisentwicklung im Einzelhandel in: Wi. u. stat. 1954, 6. Jgg. N.F., S. 202 ff., Die Preisentwicklung, und Tabelle I des statistischen Anhangs.

Preis- und Einkommensänderungen in der Zeit von Dezember 1948 - Juni 1950
(Juni 1949 = 100; 1 Pkt = 1/100 der Basis)

	Verbrauchs- güter- preise	Erzeuger- u. Großhandels- preise	Einzel- handels- preise	Lebens- haltungs- kosten	Brutto- Stunden- verdienste	Brutto- Wochen- verdienste
Roggen, -brot		+ 6.7	+ 13.9			
Rind- und Schweinefleisch		+ 3.5	+ 13.5			
Margarine			0.0			
Butter			+ 5.2			
Milch			./.	2.8		
Eier			./.	118.4		
Ernährung insgesamt				./.	9.1	+ 9.6 + 17.0
Bekleidung	./.	17.2	./.	37.9	./.	36.9
Lebenshaltungskosten insgesamt				./.	12.2	+ 9.6 + 17.0

Quelle: Tabelle I des statistischen Anhangs.

Lebenshaltungskosten zeigt eine günstige Reallohnentwicklung an und lässt auf eine starke Marktstellung der Verbraucher schliessen.

Die Preisrückgänge bzw. -steigerungen waren im Einzelhandel grösser als in den Erzeuger- bzw. Grosshandelsbranchen. Die preisbestimmenden Faktoren sind im wesentlichen von der Nachfrageseite ausgegangen. Der stärker kostenorientierte Bereich der Erzeugung und des Grosshandels konnte sich gegen umsatznotwendige Preiseinbrüche abschirmen. Es kann angenommen werden, dass durch diese Entwicklung viele Differentialrenten im Einzelhandel absorbiert wurden, wenn nicht sogar teilweise Verkäufe unter dem Kostenpreis (=ruinöser Wettbewerb) durchgeführt werden mussten.

Ab 1949 liegt statistisches Material über volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen vor, sodass von diesem Zeitpunkt an Vergleiche über die Entwicklung und die Relationen der Entstehung und Verwendung des Bruttosozialprodukts möglich sind.

Aus diesen Zahlen¹⁾ ergibt sich, dass im Untersuchungszeitraum die Bruttolohn- und -gehaltssumme mit einem bis Ende 1955 nicht wieder erreichten hohen Anteil von 45 v.H. am Bruttosozialprodukt partizipierte. Dagegen lagen die übrigen Einkommen, die in der Hauptsache aus Unternehmereinkommen und den Preisen für die übrigen Produktionsfaktoren bestehen, mit 34,1 v.H. des Bruttosozialproduktes unter den in den beiden folgenden Jahren erreichten v.H.-Sätzen. Dieses Ergebnis wurde erst in den Jahren 1953/54 in denen sich depressive Konjunktürelemente stärker durchsetzten, unterschritten. Überblickt man die Verwendung des Bruttosozialprodukts (BSP), so war der Anteil der Investitionen am BSP mit knapp 20 v.H. im Jahre 1949 geringer als in einem der folgenden Jahre, während dem Verbrauch ein aussergewöhnlich hoher Prozentsatz des BSP zufluss. Letzteres ist nicht ein Zeichen dafür, dass der Hang zum Verbrauch in der westdeutschen Wirtschaft anomal hoch war. Gegen diese Schlussfolgerung kann die Entwicklung des Verbrauchsvolumens von 1949 bis Ende 1955, das in dieser Zeit um 75 v.H. gestiegen ist²⁾, und die Entwicklung der Verbrauchsausgaben einer 4-Personen-Arbeitnehmerhaushaltung, die, zu konstanten Preisen gerechnet, in der Zeit von 1950 bis 1956 um rund 60 v.H. der Ausgaben des Jahres 1950 ausgeweitet wurden³⁾, angeführt werden. Diese Entwicklungstendenzen legen die Vermutung nahe, dass die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung im

1) Vgl. Tabelle II des statistischen Anhangs.

2) Vgl. Tabelle II des statistischen Anhangs.

3) Vgl. Tabellen auf S. 43 und 132 der vorliegenden Arbeit.

Jahre 1949 nur wenig über dem Existenzminimum der Volkswirtschaft lag.

Auch aus dieser Betrachtung ergibt sich der Eindruck, dass die Bezieher fester Einkommen¹⁾ eine günstigere Position erreichten als die Bezieher derjenigen Einkommen, die das Ergebnis des Marktprozesses bilden und den Schwankungen durch Änderungen der Marktstellungen besonders unterworfen sind.

Der zu untersuchende Zeitraum ist wesentlich verschieden von dem vorhergehenden. Wurden in den ersten sechs Monaten nach der Währungsreform die formalen Voraussetzungen für eine freie Marktwirtschaft geschaffen und wurden ihre Ziele, um derenwillen sie als erstrebenswert proklamiert wird, überspielt von den realen Gegebenheiten, so folgt nun eine Periode des Abstimmens des Angebotes auf den Bedarf. Das Gestaltungsagens dieser Periode liegt viel näher an den Maximen der wirtschaftlichen Vernunft als das der vorhergehenden Monate, das durch Furcht vor einem baldigen wirtschaftlichen Umschwung und den bitteren Erfahrungen der Kriegs- und Nachkriegszeit gekennzeichnet ist.

Die Konsumgüterproduktion²⁾ wurde in dieser Periode ausgeweitet. Das Angebot passte sich den Wünschen des Verbrauchers nach einer Vielzahl von Gütern an und stimmte den Produktionsumfang auf die Verbrauchsbereitschaft ab. Es wäre verfrüht, schon in dieser Zeitspanne von qualitativer Verbesserung der Produktion gegenüber den Vormonaten zu sprechen. Diese Phase folgt erst in der Zeit nach der Korea-hausse. Erst mussten die quantitativen Grenzen der Wirtschaft abgesteckt werden, bevor die Qualität in Konkurrenz treten konnte. Diese Tatsache wird auch durch die Verbrauchsstruktur, auf die später einzugehen ist, bestätigt.

Die Qualität des Warenangebotes wurde zwar vernachlässigt, nicht jedoch die qualitative Umstrukturierung der Produktionsanlagen. Der Zwang zum Kalkulieren machte sich besonders in den Güterbranchen der elastischen Nachfrage bemerkbar. Gegen die Preiseinbrüche auf diesem Sektor musste das Kostendenken, das seit Jahren vernachlässigt worden war, gesetzt werden. Der Unternehmer rationalisierte den Fertigungsprozess, um den Marktgesetzen folgen zu können. Mit

¹⁾ Es soll nicht unerwähnt bleiben, dass die Bezieher von Einkommen aus unselbständiger Arbeit auch Kapital- und Bodeneinkommen haben können. Doch wird wohl die in den Zahlenreihen zum Ausdruck kommende Tendenz durch die Unternehmereinkommen bestimmt sein.

²⁾ Vgl. Tabelle III im statistischen Anhang.

Recht kann daher die Arbeitslosigkeit, die in dieser Periode zu wirtschaftspolitischen Massnahmen Anlass gab, als strukturelle Unterbeschäftigung angesprochen werden¹⁾.

Vom gesamtwirtschaftlichen Standpunkt ist dieser Rationalisierungsprozess nur zu begrüßen gewesen, wenn dabei auch Härten aufgetreten sind. Hätte sich der Wirtschaftsablauf in der hektischen Form wie vor der Jahreswende 1948/49 vollzogen, so wären die Ungleichgewichte nur unter erheblich grösseren Schäden zu korrigieren gewesen.

Wie sehr der Unternehmer das Marktgeschehen zur Richtschnur seiner Handlungen werden liess, zeigt auch die Inanspruchnahme von Krediten. Die von der BdL auf Grund der strukturellen Schwierigkeiten zur Verfügung gestellten Sonderkredite wurden nur im geringen Masse von der Wirtschaft aufgenommen²⁾.

Das Angebot an Konsumgütern wurde durch eine starke Einfuhr ausgedehnt³⁾. Der Anteil des Importes von Gütern der Ernährungswirtschaft betrug in der Zeit vom Oktober 1949 - März 1950 mehr als 50 v.H. der Gesamteinfuhr⁴⁾. In keinem der folgenden Jahre war dieser Anteil jemals wieder so hoch.

Im Verlaufe des Untersuchungszeitraumes wurden die staatlichen Preis- und Mengenreglementierungen⁵⁾ weiterhin abgebaut. Durch die

1) Vgl. hierzu Stich, Herbert, Die Entwicklung der Arbeitseinkommen, Erlanger Dissertation 1955, S. 27, 58.

2) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für die Jahre 1948/49, S. 10.

3) Die BdL spricht von einem "Einfuhrsog" auf Grund der im Vergleich zu den übrigen Ländern geringen Abwertung in der 2. Hälfte 1949. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass die BdL von einem innerdeutschen Preisniveau spricht, das nach der Abwertung "teilweise noch höher, als es bisher schon gelegen hatte ..." war. Vgl. Geschäftsbericht der BdL für die Jahre 1948/49, S. 11.

4) Stat. Jb. f.d. BRD 1952, S. 237; Stat. Jb. f.d. BRD 1956, S. 258.

5) Vgl. hierzu Monatsbericht der BdL für Oktober 1949; Monatsbericht der BdL für Dezember 1949, S. 21; Wi.u.Stat. 1954, 6. Jgg. N.F. S. 254 ff., Die Entwicklung der Preise in einigen Nahrungsmittelindustrien seit der Währungsreform.

lockere Handhabung der Preisverordnungen lösten sich die Preise von den offiziellen Preisbindungen noch vor deren Aufhebung (z.B. die Erzeuger- und Grosshandelshöchstpreise für Rind- und Schweinefleisch). Doch blieben auch in diesem Zeitraum wichtige Güter des Endkonsums unter staatlicher Preiskontrolle.

Die Finanzpolitik blieb für das Verhalten der Marktpartner auf den Konsumgütermärkten ohne besonderen Einfluss. Die Steuersenkungen, die vornehmlich den Einkommensbezieher zugute kamen, wurden erst mit Beginn der Koreaause wirksam. Sie begünstigten erst ab Juni 1950 eine Nachfragestärkung¹⁾.

Die Frage der privatwirtschaftlichen Preispolitik und damit zugleich die Frage nach den preispolitisch orientierten Marktformen der Konsumgütermärkte kann nur unter Berücksichtigung des gesamtwirtschaftlichen Prozesses beantwortet werden. Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass die Wirtschaftspartner durch Abtasten des Marktes die mögliche Gestaltung des Wirtschaftsverlaufes und ihre Eingliederung in den Marktzusammenhang suchten. Von ausschlaggebender Bedeutung wurde, dass diese Umstrukturierung trotz erheblicher Friktionsercheinungen expansive Tendenz aufwies. Damit wurden alle Fragen, die bei zu wenig ausgelasteter Produktionskapazität durch Preisabreden der Unternehmen gelöst werden, vermieden. Besonders deutlich tritt dieses Phänomen bei den Markenartikeln in Erscheinung. Sie sind, abgesehen von den staatlichen Monopolen und Preisbindungen für Konsumgüter, in Theorie und Praxis ein bevorzugtes Objekt, um preistheoretische Erkenntnisse und preispolitische Urteile zu gewinnen. Gegenüber vielen anderen Konsumgütern hat die Markenartikelindustrie den Vorteil, die Preise ihrer Erzeugnisse durch die Preisbindung der zweiten Hand auch gegenüber dem Endverbraucher bestimmen zu können. Soweit die so festgesetzten Preise überhaupt eine Differentialrente auf Grund einer wettbewerbsremden Marktform oder sogar eine Monopolrente enthalten, würde dies eine Schwächung der Marktstellung des Konsumenten durch eine der Wettbewerbswirtschaft widersprechende Preisbildung bedeuten. Für den zu betrachtenden Zeitraum kann jedoch gesagt werden, dass die Marken-

¹⁾ Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1950, S. 7.

artikelindustrie zweifellos noch nicht die Organisationsstufe gefunden hatte, die eine aktive Preispolitik zulies. Auch der Markenartikel musste erst wieder auf dem Markte in genügender Menge und Qualität eingesetzt werden, bevor mit ihm Marktstrategie getrieben werden konnte.

Es kann angenommen werden, dass in dieser Phase die Preisbeeinflussung des Angebotes durch Marktabreden oder durch wettbewerbsfremde Angebotsformen keine wesentliche Rolle gespielt hat und die Marktposition des Konsumenten von dieser Seite unbeeinflusst blieb.

Auch von der Verbraucherseite wurde in diesen Monaten keine aktive Preispolitik getrieben. Abgesehen von den Preiserhöhungen einiger Hauptnahrungsmittel vollzog sich der Marktausgleich bei normaler Nachfrage und ständig wachsendem Angebot unter Preisrückgängen. Damit war der Augenblick für den Einsatz eines organisierten Marktverhaltens der Konsumenten ungünstig. Entsprechende Massnahmen wurden nicht eingesetzt.

Auf die Entwicklung der Einkommen aus unselbständiger Arbeit, die für die breite Verbraucherschaft repräsentativ sind, wurde bereits eingegangen. Es sei nochmals wiederholt, dass die Erhöhungen der Stundenverdienste nicht so gross waren, dass man von einer Ausnützung der Monopolstellung der organisierten Arbeiterschaft sprechen kann¹⁾.

Sowohl die Statistik der Einzelhandelsumsätze²⁾ als auch die der Haushaltsrechnungen³⁾ weisen für den Untersuchungszeitraum eine besonders hohe Zunahme der Nachfrage nach Bekleidung aus. Man kann, wie dies in der einschlägigen Fachpresse häufig zu finden ist, geradezu von einer "Bekleidungselle" in dieser Zeit sprechen, die später durch die Koreaereignisse noch verstärkt wurde.

Betrachtet man nun die Zusammensetzung und Entwicklung der Nahrungsmittelausgaben je Haushalt⁴⁾, so erkennt man, dass das Versorgungs-

¹⁾ Über die volkswirtschaftlichen Auswirkungen der Lohnerhöhungen in dieser Phase vgl. Stich: Die Entwicklung der Arbeitseinkommen, Erlanger Dissertation 1955, S. 53 ff.

²⁾ Vgl. Wi.u.Stat. 1952, 4. Jgg. N.F., S. 288: Die Umsatzentwicklung des Textilhandels seit 1949; Wi.u.Stat. 1954, 6. Jgg. N.F., S. 93: Die Umsatzentwicklung des Einzelhandels im Jahre 1953

³⁾ Statistik der BRD, Band 115, S. 6 f.

⁴⁾ Statistik der BRD, Band 115, S. 8

niveau weder qualitativ noch quantitativ eine bemerkenswerte Höhe auswies¹⁾. Der Anteil der geringwertigen Nahrungsmittel, wie Brot und Backwaren, Nahrungsmittel (Griess, Teigwaren, Hülsenfrüchte), Kartoffeln und Gemüse, war 1949 höher als in einem der folgenden Jahre. Der Fettverbrauch stieg im Jahre 1950 um fast das Doppelte, der Fleisch- und Fleischwarenverbrauch um ein Viertel.

Diese Entwicklung ist ein Beweis dafür, dass sich der Konsument in dieser Phase um eine zweckmässige und überlegte Verwendung seiner Kaufkraft bemühte. Er hatte zu dem neuen Wirtschaftssystem so weit Zutrauen gefasst, dass ihm Angstkäufe nicht mehr notwendig und eine längerfristige Planung durchführbar erschienen. Wie äusserst reagierte er jedoch für alle ungünstigen Beeinflussungen durch den Wirtschaftsverlauf blieb, wird im nächsten Untersuchungsabschnitt zu zeigen sein.

Die Betrachtung dieses Zeitraumes hat gezeigt, dass die westdeutsche Wirtschaft die Umstellung auf eine Marktwirtschaft mit ausschliesslicher Konsumorientiertheit vornahm. Die Umstrukturierung wurde im Konsumgütersektor durch eine ruhige Nachfrage gelenkt, die im Gegensatz zum Wirtschaftsverlauf in der vorigen Periode nicht durch den Willen nach möglichst grossem Güterbesitz um jeden Preis, sondern durch die Entwicklung der verfügbaren Einkommen bestimmt wurde. Die Verbraucherhaltung wurde in ihrer Wirkung auf den Marktprozess durch die Angebotsausweitung infolge vermehrter Inlandsproduktion und erhöhter Importe unterstützt.

Abgesehen von den staatlichen Preis- und Mengenreglementierungen, vollzog sich der Preisbildungsprozess für die Güter des Endverbrauchs auf den meisten Märkten nach den Regeln einer Wettbewerbswirtschaft.

Diese Voraussetzungen führten, mit einigen Ausnahmen bei den Haupt-

¹⁾ Das gleiche Ergebnis wird auch vertreten in: Monatsbericht der BdL für Dezember 1949, S. 21: "... trotz des scheinbaren Überflusses gerade an hochwertigen Lebensmitteln reicht jedenfalls der Ernährungsstandard im allgemeinen noch keineswegs an die Vorkriegsverhältnisse oder an die Verhältnisse in anderen westeuropäischen Industrieländern heran, ja teilweise ist er sogar noch ausgesprochen dürftig...". Ebenso in: Monatsbericht der BdL für September 1949, S. 15

nahrungsmitteln, zu Preisrückgängen auf den Märkten der Konsumgüter und brachten die Angebotsseite in verstärkte Abhängigkeit von den Nachfragenden, die für eine starke Marktstellung der Käufer ("Käufermärkte") kennzeichnend ist.

Fragt man am Schlusse dieses Abschnittes nach der Konjunkturabhängigkeit der Untersuchungsphase, so ist zu berücksichtigen, dass die den Wirtschaftsablauf bestimmenden Faktoren durch die Umgestaltung der Wirtschaft ausgelöst wurden. Die in den wichtigsten Weltwirtschaftsländern feststellbaren depressiven Konjunktürelemente konnten den Wirtschaftsprozess nicht so stark beeinflussen, dass dadurch die besonderen Impulse, die den Wirtschaftsverlauf in der Bundesrepublik bestimmten, neutralisiert wurden.

3. Der Käuferboom während des Koreakonfliktes

(Mitte 1950 - Mitte 1951)

Mit Ausbruch des Koreakrieges in den letzten Junitagen 1950 setzte auf allen Gütermärkten eine steigende Nachfrage ein, die bald zu Preiserhöhungen führte. Im Konsumgüterbereich und für die Entwicklung der Einkommen ergibt sich folgendes Bild:

(Siehe nachstehende Tabelle!)

Die Preiserhöhungen bei den Grundnahrungsmitteln (Brot, Fleisch) lagen in dieser Periode überdurchschnittlich hoch. Die Kosten für die Ernährung erreichten im Juni 1951 den gleichen Stand wie im Dezember 1948, mögen auch die Preiserhöhungen für die Waren im einzelnen unterschiedlich gewesen sein.

Die Preise für Bekleidung reagierten empfindlicher auf die Nachfragesteigerung als die Preise für Nahrungsmittel - ein analoges Ergebnis wie in der vorhergehenden Untersuchungsperiode. Die Zuwachsrate betrug jedoch nur die Hälfte des Preisrückgangs, der in der vorigen Phase eingetreten ist, sodass die Preise nicht mehr den hohen Stand, den sie im Dezember 1948 innehatten, erreichten¹⁾.

Von besonderem Interesse ist es, dass in diesem Zeitraum zum ersten Male fast die gesamte Lohnerhöhung der Industriearbeiter durch die Steigerung der Stundenlohnsätze und nicht durch eine Verlängerung der Arbeitszeit erzielt wurde. Das deutet daraufhin, dass die Beschäftigten zeitlich maximal ausgelastet waren²⁾ und dass die Unternehmer dem Lohndruck der Gewerkschaften nachgeben mussten.

Die Lohnerhöhungen waren ohne Zweifel so hoch, dass die Preissteigerungen neutralisiert wurden. Gegen die Aussage, dass sie ungefähr

¹⁾ Ergänzende Angaben über die Preisentwicklung im Einzelhandel in: Wi. u. Stat. 1954, 6. Jgg. N.F., S. 202 ff., Die Preisentwicklung, und Tabelle I des statistischen Anhangs.

²⁾ Aus einer im Stat. Jb. f.d. BRD 1956, S. 477, aufgeführten Tabelle ist zu ersehen, dass die wöchentliche Arbeitszeit von 48 Stunden erst in den Jahren 1954/55 um geringfügiges überschritten wurde.

Preis- und Einkommensänderungen in der Zeit von Juni 1950 - Juni 1951
(Juni 1949 = 100; 1 Pkt = 1/100 der Basis)

	Verbrauchs- güter- preise	Erzeuger- u. Großhandels- preise	Einzel- handels- preise	Lebens- haltungs- kosten	Brutto- Stunden- verdienste	Brutto- Wochen- verdienste
Roggen, -brot		+ 49.4	+ 46.5			
Rind- und Schweinefleisch		+ 27.5	+ 13.0			
Margarine			0.0			
Butter			+ 16.9			
Milch			+ 2.8			
Bier			+ 2.6			
Ernährung insgesamt				+ 9.1	+ 20.6	+ 21.5
Bekleidung	+ 12.7		+ 15.7	+ 13.5		
Lebenshaltungskosten insgesamt				+ 8.4	+ 20.6	+ 21.5

Quelle: Tabelle I des statistischen Anhangs

doppelt so gross wie die Erhöhungen der Lebenshaltungskosten waren, ist einzuwenden, dass der Lebenshaltungskostenindex kaum die in dem Untersuchungszeitraum relevante Warenkorbgewichtung wiedergibt und damit auch die verschiedenen Preissteigerungen in ihrer tatsächlichen Bedeutung nicht genau zum Ausdruck bringt. Die Untersuchung der Verbrauchsstruktur in dieser Phase wird zeigen, welche Güter besonders stark nachgefragt wurden. Diese Angaben sind bei der Beurteilung der Käuferstellung besonders zu berücksichtigen.

Die Preise für Waren und die Löhne stiegen in der Zeit von Januar bis Juni 1951 stärker als in den vorhergehenden Monaten des Untersuchungszeitraumes. Die Wirtschaft konnte dem ersten Nachfragestoss durch Abbau der Lagervorräte und Ausnützung der freien Kapazitäten begegnen. Erst in der zweiten Hälfte der Untersuchungsperiode, in der die Nachfrage durch weitere politische Ereignisse (Beitritt Rotchinas in den Koreakrieg im Dezember 1950) alarmiert wurde, setzte der inflationistische Prozess ein, der die Bezieher fester Einkommen stärker benachteiligte als die Empfänger von Einkommen, die mit den Marktpreisen enger verbunden waren.

Das Bruttosozialprodukt¹⁾ stieg von Juli 1950 bis Juni 1951 um 23,7 v.H. gegenüber dem Vorjahresergebnis. Das Volkseinkommen betrug in den beiden Halbjahren je 80 v.H. des BSP. Verschiebungen unter den Anteilen am BSP treten jedoch bei der Aufteilung des Volkseinkommens in der Weise auf, dass die Bruttolohn- und -gehaltssumme bei absoluter Zunahme zugunsten der übrigen Einkommen prozentual geringer am Volkseinkommen partizipierte.

Die Zahlen über die Verwendung des BSP in dieser Periode zeigen, dass der Anteil des Verbrauchs am BSP erheblich zurückgegangen ist, eine absolute Steigerung jedoch erfolgte. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Verbrauch im Untersuchungszeitraum um lediglich 13,4 v.H. an. Dagegen nahmen die Investitionen um rund 52 v.H. gegenüber dem Vorjahr zu - ein Ergebnis, das noch über die obengenannte Zuwachsrate des BSP hinausgeht.

Die hier aufgezeichneten Tendenzen treten im ersten Halbjahr 1951

¹⁾ Vgl. Tabelle II des statistischen Anhangs.

stärker auf als in der Zeit von Juli - Dezember 1950. Das entspricht der bei der Preisentwicklung gemachten Feststellung, dass sich die wesentlichen Preissteigerungen in der zweiten Hälfte des Untersuchungszeitraumes durchsetzten.

In dieser Periode sind es exogene Ursachen, die einen Wirtschaftsprozess einleiten, der in seinen Wirkungen ähnlich ist den Ergebnissen des Wirtschaftsverlaufs in den ersten sechs Monaten nach der Währungsreform. Es sind Erwartungen über die zukünftige Entwicklung auf politischem Gebiet aufgetreten, die zu Massenreaktionen und damit zu kumulativen Marktprozessen geführt haben. Wieder wird die Marktstellung des Käufers durch psychologische Momente geschwächt.

Jedoch ist die wirtschaftliche Ausgangssituation in diesem Zeitraum eine ganz andere als unmittelbar nach der Währungsreform. Die Wirtschaftsordnung war, wenn auch in einem relativ kurzen Zeitraum von zwei Jahren, konstituiert worden. Sowohl der Unternehmer als auch der Konsument hatten bereits zwei gegensätzliche Wirtschaftsentwicklungen erlebt und waren mit dem Marktautomatismus vertraut. Das wirtschaftspolitische Instrumentarium - und hier insbesondere das kreditpolitische - war zu einem einsatzbereiten Lenkungsmittel entwickelt worden. Die Produktionsanlagen und Rohstoffe waren vorhanden, um bei den ersten Anzeichen einer vergrößerten Nachfrage eingesetzt zu werden. Im Gegensatz hierzu traten kurz nach der Währungsreform Schwierigkeiten in der Kapazitätsausweitung und bei den Rohstoffzulieferungen auf, die den Ausgleich von Angebot und Nachfrage empfindlich verzögerten.

Aus diesen Gründen konnten während der Koreahausse - wie aus einem Vergleich der Preis- und Einkommensreihen in den beiden Perioden hervorgeht - die Übersteigerungen anfangs nicht mehr den gleichen Umfang annehmen wie in den ersten Monaten nach der Währungsreform und die Arbeitseinkommen mit der inflationistischen Entwicklung Schritt halten. Es ergaben sich für die Gruppe der Industriearbeiter bei konstanter Wochenarbeitszeit Reallohnverbesserungen, die im ersten Untersuchungsabschnitt vollkommen ausgeblieben waren¹⁾. Der Ver-

¹⁾ Vgl. hierzu Stich; Die Entwicklung, S. 44, 63 f.

schlechterung der Marktstellung dieser Gruppe wirkten also bereits bei gleichem Arbeitseinsatz Kräfte entgegen. In diesem Zusammenhang darf jedoch nicht die grosse Zahl der nichtorganisierten Einkommensempfänger und der Bezieher fester Einkommen vergessen werden, die von dieser Reallohnverbesserung ausgeschlossen waren und deren Marktposition durch die Preissteigerung voll geschwächt wurde.

Die sofort nach Ausbruch des Koreakrieges schnell ansteigende Nachfrage konnte zu Beginn der Untersuchungsphase mit den Konsumgüterröhräten des Handels und der Erzeugung, die sich in den Vormonaten angesammelt hatten, befriedigt werden¹⁾. Es setzte daher erst im August 1950 eine Produktionsausweitung ein, die bis November 1950 die Erzeugung auf den höchsten Stand während des Untersuchungszeitraumes steigen liess. Auch in der ersten Jahreshälfte 1951 wurde das hohe Produktionsniveau gehalten²⁾. Die Produktionskapazitäten waren ungefährr seit Beginn des vierten Quartals voll ausgelastet. Von diesem Zeitpunkt an mussten die vorhandenen Kapazitäten überbelastet bzw. Erneuerungsinvestitionen vorgenommen werden. Das bedeutete in volkswirtschaftlicher Hinsicht einmal eine Verteuerung der Produktion durch stark progressive Kosten und zum anderen eine Vergrösserung der Divergenz zwischen Angebot und Nachfrage, die durch die seit Ende 1950 auftretenden Engpässe in den Grundstoffindustrie verstärkt wurde, mit der Wirkung, dass sich Preissteigerungen leichter durchsetzten als in einer unterbeschäftigten Wirtschaft. Damit wurde der inflationistische Prozess, der die zweite Hälfte des Untersuchungszeitraumes kennzeichnet, begünstigt³⁾.

1) Vgl. hierzu die Entwicklung der Investitionen und des Verhältnisses der Vorräte zu den Anlageinvestitionen in den Jahren 1950/51 in: Wi.u.Stat. 1952, 5. Jg. N.F., S. 192, 195, 310, 311.

2) Vgl. Stat.Jb. f.d. BRD 1953, S. 259. Der Produktionsindex für die Verbrauchsgüterindustrie (ohne Nahrungs- und Genussmittel) betrug:

Juni 1950	102.5	Februar 1951	136.5
August 1950	109.6	April 1951	137.0
November 1950	141.6	Juni 1951	125.4

3) Unterbeschäftigung bedeutet hier nicht allein die Einsatzbereitschaft des Produktionsfaktors Arbeit, sondern die Produktionsbereitschaft aller zur Produktion notwendigen Faktoren. In dieser Situation bewirkt eine Nachfrageausweitung die unmittelbare Fertigung der nachgefragten Güter. Sind jedoch die kombinationsfähigen Produktionsfaktoren bereits ausgelastet (Engpässe auf den Arbeits-, Rohstoff-, Investitionsgütermärkten), so setzen sich in der Zeitspanne von Beginn des Nachfragesstosses bis zur Produktionsbereitschaft der relevanten Faktoren inflationistische Tendenzen im Preisbildungsprozess durch, die über "Zwangssparen" zu Differentialrenten führen. Die Preissteigerungen beschränken sich dabei nicht allein auf die Preise der knappsten Produktionsfaktoren.

Diese binnenwirtschaftlichen Schwierigkeiten wurden durch die Massnahmen, die zur Stützung der Zahlungsbilanz ergriffen werden mussten, verschärft. Konnte das Gütervolumen in der Zeit von Juli bis Dezember 1950 trotz Einfuhrkontingentierung noch ausgeweitet werden, so setzte mit der Aufhebung der Liberalisierung gegenüber dem EWG-Raum eine Einfuhrbeschränkung ein, die den Konsumgütersektor besonders stark betraf¹⁾. Diese Regelung blieb bis zum Ende des Untersuchungszeitraumes wirksam und verhinderte einen zwischenstaatlichen Preisausgleich, soweit dieser bei den ebenfalls steigenden Preisniveaus des Auslandes überhaupt möglich gewesen wäre.

Auch von den Massnahmen zur Stützung gewisser Wirtschaftszweige und der Beschäftigung²⁾, die das Bundeswirtschaftsministerium in Verbindung mit der Bank deutscher Länder seit Mitte 1949 durchführte, leiteten sich negative Folgen für die damalige Marktstellung des Konsumenten ab. Diese Programme wurden geplant, um die strukturellen Schwierigkeiten der Wirtschaft im Jahre 1949 und Anfang 1950 überwinden zu helfen. Sie wurden jedoch zum grössten Teil erst in der zweiten Hälfte 1950 verwirklicht. In diesem Zeitraum hatten sich aber bereits die durch die Koreahaussse ausgelösten Auftriebstendenzen durchgesetzt, sodass die Hilfsmassnahmen des Staates den kapitalistischen Marktprozess nur noch förderten. Sie führten zu einer Nachfragerbelebung auf den Konsumgütermärkten und verursachten eine Konzentration der Produktionsfaktoren im Investitionsgüterbereich. Die zuletzt genannte Wirkung war jedoch insofern günstig, als dadurch die Überlastung der Kapazitäten früher abgebaut wurde als es auf Grund des Marktprozesses geschehen wäre.

Die finanzpolitischen Massnahmen jener Zeit lösten ebenfalls eine Erhöhung der Verbrauchsgüternachfrage aus³⁾. Durch Senkung der Einkommensteuer in der ersten Hälfte des Jahres 1950, die ebenfalls erst nach Ausbruch des Koreabooms wirksam wurde, erfolgten Steuerminderzahlungen und -rückerstattungen, die nicht, wie es von den zuständigen Stel-

¹⁾ Zu den einzelnen aussenwirtschaftspolitischen Massnahmen vgl.: Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1950, S. 10 ff.

²⁾ Vgl. hierzu: Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1950, S. 26 f.

³⁾ Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1950, S. 7

len ursprünglich angenommen worden war, gespart, sondern zu marktwirksamem Bedarf wurden. Eine situationsgerechte Massnahme der Finanzpolitik - die Erhöhung der Umsatz- und Körperschaftsteuer, sowie die Aufhebung von Einkommensteuer-Vergünstigungen¹⁾ - wurde am Ende der Koreahausse zu spät beschlossen, um den Marktpennungen noch entgegenwirken zu können.

Dagegen scheute die BdL nicht, die Preisüberhitzungen mit administrativen kreditpolitischen Mitteln zu unterbrechen, nachdem die klassischen Methoden der Kreditrestriktion nicht genügend wirksam waren.²⁾ Von diesen Eingriffen wurden die Konsumgütermärkte nur indirekt über die Verbrauchsgüterindustrie und evt. auch noch über den Verbrauchsgütergrosshandel betroffen, denn die Finanzierung der Konsumentenkäufe erfolgt in der Regel nicht durch Kredite, sondern jede Geldvolumenausweitung wird in diesem Sektor durch Enthaltung, Auflösung von Sparguthaben und durch Beschleunigung der Geldumlaufgeschwindigkeit induziert. Eine Einwirkung der kreditpolitischen Massnahmen auf das gesamte Lohneinkommen kann für den Untersuchungszeitraum nicht angenommen werden.

Die Preisbeeinflussung durch private Unternehmenszusammenschlüsse ist auch in dieser Phase nicht hoch zu veranschlagen. Ähnlich wie in der ersten Periode traten während der Koreahausse trotz steigenden Preistrends keine Absatzschwierigkeiten auf. Anlass zur Kartellisierung hätten evt. die zögernden Zulieferungen von Fertigungsstoffen bilden können, die auf manchen Märkten zu Kompensations- und Schwarzmarktgeschäften führten. Doch wäre mit einer zentralen Regelung der Bezüge von Vorprodukten notwendig eine Kontingentierung der Produktion und des Absatzes verbunden gewesen, die nicht erwünscht war. Die Marktohancen für die Verwirklichung erheblicher Differentialrenten waren auch für den Grenzproduzenten noch so günstig, dass ein Zusammenschluss der Unternehmen ohne Interesse blieb.

Von Seiten des Konsumenten wurde ein aktives Eingreifen in den

1) Vgl. hierzu: Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1951, S. 46

2) Zu den einzelnen kreditpolitischen Massnahmen der BdL vgl.: Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1950, S. 12 f., 16 f.

Marktprozess durch das Wirksamwerden der Linderungspsychose vereitelt. Das in der vorigen Periode feststellbare rational-ökonomische Verhalten wurde, wie noch näher zu zeigen sein wird, aufgehoben. Wieder waren es psychologische Ursachen, die das Marktgeschehen empfindlich störten.

Frägt man nach der Einwirkung der Distributionspolitik auf die Markstellung des Endverbrauchers, so sind zunächst nochmals die Unterschiede zwischen den Beziehern fester Einkommen und den gewerkschaftlich organisierten Arbeitern zu unterstreichen. Die erste Gruppe von Einkommensempfängern musste entsprechend den Preissteigerungen ihre Versorgungsniveaus ändern. Diese Umschichtung ging vermutlich in der Weise vor sich, dass die Anschaffung von Gütern mit höherer Nachfrageelastizität (Bekleidung, Hausrat, Unterhaltung etc.) zugunsten der Anschaffung von Gütern starrer Nachfrage zurückgestellt wurde. Anders dagegen die zweite Gruppe von Einkommensempfängern: Sie erreichte durch monopolistische Marktstrategie als Arbeitsanbietende einen bedeutenden Nominallohnzuwachs. Diese Zunahme überwog die allgemeinen Preissteigerungen, sodass sich eine Reallohnverbesserung ergab. Damit mussten sich die Versorgungslagen dieser Haushalte verbessern. Jedoch ist eine Änderung der Markstellung durch dieses Faktum nicht wahrscheinlich. Vom Standpunkt der Arbeitsproduktivität waren diese Lohnsteigerungen gerechtfertigt, sie blieben sogar erheblich hinter dem Anstieg der Produktivität zurück¹⁾. Es lässt sich also feststellen, dass die Arbeitnehmerorganisationen zwar die günstige Marktlage genutzt haben, aber die Markstellung der Angebotsseite stärker war.

¹⁾ Vgl. hierzu Stich, Die Entwicklung, S. 63 ff. Die dort gemachten Ausführungen sind zur Ergänzung dieser Untersuchung besonders geeignet. Obwohl die Einwände, die gegen eine Berechnung und Verwendung eines Produktivitätsindex sprechen, schwer wiegen, zeichnet sich die in Frage stehende Entwicklung doch genügend ab, um die obige Feststellung zu beweisen. Sicher war die westdeutsche Wirtschaft bis zu Beginn der Koreakrise lohnintensiver als in den folgenden Jahren. Doch kann das in den Indices zum Ausdruck kommende, plötzliche Zurückbleiben der Reallöhne hinter der Arbeitsproduktivität in einer relativ kurzen Zeitspanne nicht befriedigend durch den verstärkten Einsatz der übrigen Produktionsfaktoren erklärt werden. Vgl. auch Stich, a.a.O., S. 14 ff.

Der Einkommenszuwachs auf seiten der Unternehmer brachte ebenfalls eine Verbesserung der Versorgungsniveaus und ausserdem eine Erhöhung der Investitionsraten. Eine Erörterung der Verbrauchsstrukturen dieser Einkommensgruppe ist für die vorliegende Untersuchung von untergeordneter Bedeutung, weil bei diesen Verbrauchsgruppen regelmässig grosse Streuungen in den Bedarisskalen und der Einkommenshöhe aufzutreten pflegen.

Die Nachfrage des typischen Haushaltes konzentrierte sich während der Koreahause besonders auf Bekleidung und Hausrat¹⁾. Bis etwa Ende 1950 überwog die Nachfrage nach Bekleidung, von diesem Zeitpunkt an trat die Nachfrage nach Hausrat relativ stärker hervor. Unter den Warengruppen des Hausrats waren es langlebige Güter, wie Möbel, Teppiche, Linoleum, Gardinen, Tapeten und Rundfunkgeräte, die das besondere Interesse des Käufers fanden. Diese Feststellung ist von grosser Bedeutung, zeigt sie doch, dass der Endverbraucher in dieser Phase nicht planlos der Kaufpsychose erlag, sondern sich bei seinen Einkaufsdispositionen von einer auf lange Sicht gültigen Rangordnung der Bedarfe leiten liess.

Wie bereits im vorhergehenden Kapitel erwähnt wurde, tritt im Jahre 1950 und, bei einigen Nahrungsmitteln noch in der ersten Hälfte des Jahres 1951, die erste grosse Umschichtung des Nahrungsmittelverbrauchs in Richtung einer qualitativen Verbesserung auf. Die damit festgelegte Verbrauchsstruktur wird in den folgenden Jahren nur noch quantitativ geändert. Die Ausgaben für hochwertige Ernährungsgüter²⁾ (Fleisch und Fleischwaren, Fette, Milcherzeugnisse mit Aus-

-
- 1) Vgl. hierzu: Wi. u. Stat. 1954, 6. Jgg. N. F., S. 93 ff., Die Umsatzentwicklung des Einzelhandels; Wi. u. Stat. 1952, 4. Jgg. N. F., S. 288 ff., Die Umsatzentwicklung des Textilhandels seit 1949; und S. 335 ff., Die Umsatzentwicklung des Einzelhandels mit Hausrat und Wohnbedarf.
- 2) Statistik der BRD, Band 97, S. 7, 20 ff., Statistik der BRD, Band 115, S. 6, 20 ff.

nahme von Butter¹⁾) steigen im Verhältnis zu den Ausgaben für Brot und Backwaren, Nahrungsmittel, Gemüse und Kartoffeln stärker an, dagegen bleiben die absoluten Werte für die zuletzt genannten Güter durch diese Umschichtung unberührt oder steigen langsamer an. Dies ist ein Zeichen dafür, dass die Versorgungsniveaus der Haushalte erhöht wurden. Die Grundbedarfe der Ernährung erreichten ihre Sättigungspunkte und es blieb ein grösserer Ausgabenanteil für die Deckung des elastischeren Bedarfs.

Diese Entwicklung wird auch durch die folgende Statistik²⁾ bestätigt:

- 1) Statistik der BRD, Band 115, S. 8. Die Verbrauchsentwicklung von Butter ist preispolitisch besonders interessant. Bei ständig steigenden Preisen, die besonders im Untersuchungszeitraum eine steile Zunahme zu verzeichnen hatten, sinkt der Konsum pro Person laufend. Der Verbrauchsrückgang bei Butter läuft nicht proportional zur Preiserhöhung, sondern ist gering. Das deutet auf eine relativ starre Nachfrage hin. Doch ist zu berücksichtigen, dass Butter durch Margarine substituiert wird und die Preis- und Verbrauchsentwicklung bei diesen Gut eine hochelastische Nachfrage anzeigt. (Berechnet man die Elastizität mit Marshall nach der Formel:

$$E = - \frac{\Delta q}{q} : \frac{\Delta p}{p}$$

E = Elastizität

q = Menge, Δq = unendlich kleiner Mengenzuwachs

p = Preis, Δp = unendlich kleiner Preiszuwachs,

so ist die Nachfrageelastizität für Butter < 1 ,
für Margarine > 1 .)

Die Ausweitung der Nachfrage für Fett blieb ohne Einfluss auf den Absatz von Butter. Der Butterumsatz behielt ein starres Niveau, obwohl die Entwicklung auf eine Verbesserung der Ernährung hinauslief.

Aussagen über die Nachfrageelastizitäten weiterer Güter lassen sich aus der Tabelle in: Statistik der BRD, Band 97, S. 9 ableiten.

- 2) Entnommen: Statistik der BRD, Band 115, S. 7
Starrer Bedarf = Ausgaben für die Bedarfsgruppen Ernährung, Wohnung, Heizung und Beleuchtung

Durchschnittliche monatliche Ausgaben der Konsumenten
zu konstanten Preisen in der Zeit von 1949 - 1953
nach zusammengefassten Bedarfsgruppen

Jahr	Starrer Bedarf		Elastischer Bedarf		Ges.-Ausgaben	
	DM	v.H.	DM	v.H.	DM	Zuwachs in v.H.
1949	163.71	63.5	94.11	36.5	257.82	100.0
1950	177.85	62.3	107.58	37.7	285.43	110.7
1951	185.94	60.8	119.73	39.2	305.67	107.1
1952	194.54	56.0	147.38	43.1	341.92	111.9
1953	207.22	55.0	169.55	45.0	376.77	110.2

Der schärfste Rückgang des Anteils des starren Bedarfs an den Gesamtausgaben erfolgte erst im Jahre 1952 (vgl. die Untersuchung des folgenden Zeitraumes). Das ist wieder ein Beweis für die Verschlechterung der Marktstellung des Konsumenten während der Koreahausse. Geht man von der Annahme gleichbleibender Preise in dieser Periode aus, so hätten die Lohnerhöhungen schon im Jahre 1950, sicher aber 1951 zu einer Verminderung des Anteils des starren Bedarfs an den Gesamtausgaben führen müssen, denn die sachlichen Voraussetzungen - die qualitative Umschichtung der Verbrauchsstruktur - waren zu diesem Zeitpunkt bereits erfüllt. Eine Bestätigung findet diese Annahme in der relativ niedrigen Zuwachsrate der Gesamtausgaben (inkonstanten Preisen!) gegenüber dem vorhergehenden und den folgenden Jahren.

Die Motive, die das Handeln des Verbrauchers bestimmten, waren in dieser Phase, wie auch in den ersten Monaten nach der Währungsreform, von der Angst vor Angebotsverknappungen durch den Kriegsbedarf und dem Wunsche nach Vorratsbildung bestimmt. Dieser Vorstellungskomplex wurde durch die bis Anfang 1951 eintretenden politischen Ereignisse ständig verstärkt. So konnten sich die bekannten kumulativen Marktprozesse herausbilden, die das Gleichgewichtsstreben der vorigen Phase völlig zerstörten. Im Unterschied zu der Zeit unmittelbar nach der Währungsreform fehlte hier der Antrieb durch einen lang angestauten Nachholbedarf. Der Kaufboom entstand im Hinblick auf die zukünftige Bedarfsdeckung, war also reine Vorratswirtschaft.

Wie bereits erwähnt wurde, war das Konsumentenverhalten in diesem Zeitraum, trotz der teilweise psychoseartigen Marktwirkung mehr von

rational-ökonomischen Gesichtspunkten bestimmt als in der Vergleichsperiode. Der Verbraucher berücksichtigte bei seiner Vorratsbildung die konkreten Notwendigkeiten der gegebenen Situation und liess bei seiner Budgetplanung irrationale Momente, die z.B. in der Zeit nach der Währungsreform zu eigenartigen Käufen führten¹⁾, in geringerem Masse zum Zuge kommen.

Dieses rationale Marktbewusstsein zeigt sich auch in der Verfolgung der Einkommensansprüche, obwohl der Exponent dieses Verhaltens nicht der einzelne Verbraucher, sondern eine zentrale Institution der Arbeitnehmer ist.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass dieser Untersuchungszeitraum durch überhöhte Nachfrage zwar eine Verschlechterung der Marktposition des Endverbrauchers gebracht hat, die Angebotsseite jedoch nicht eine ebenso starke Marktvorherrschaft erreichen konnte wie in der vergleichbaren Untersuchungsphase unmittelbar nach der Währungsreform.

Die Marktstellung des Konsumenten wurde durch die anfängliche Unterbeschäftigung der Wirtschaft gesichert, die einen raschen Marktausgleich ermöglichte. In gleicher Richtung wirkte das wirtschaftlich-rationalere Verhalten der Verbraucher, das die kumulativen Überhitzungen dämpfte. In der zweiten Phasenhälfte verhütete die Einkommenspolitik der Gewerkschaften eine rapide Verschlechterung der Marktstellung.

Dagegen wirkten sich eine Reihe von wirtschafts- und finanzpolitischen Massnahmen ungünstig auf die Marktstellung des Endverbrauchers aus. Auch die von Gesichtspunkten eines Zahlungsbilanzausgleiches notwendigen Einfuhrdrosselungen, die in der zweiten Hälfte der Untersuchungsperiode mit den Schwierigkeiten, die von ausgelasteten Produktionsanlagen ausgehen, zusammentrafen, verschärften diesen Einfluss.

Obwohl man davon auszugehen hat, dass die westdeutsche Wirtschaft zu

¹⁾ Kauf von Rundfunkgeräten und Fahrzeugen von den ersten verfügbaren DM-Beträgen, obwohl andere Bedarfe offensichtlich nicht gedeckt waren.

Beginn der Koreahausse noch nicht die Normalkapazität erreicht hatte, kann man aus der Entwicklung dieses Zeitraumes erkennen, dass in einer realen Wettbewerbswirtschaft eine gleichmässige, d.h. an der Leistungsfähigkeit orientierte, Verteilung der Wirtschaftsschäden bei Störungen des Wirtschaftsprozesses nicht gegeben ist. Dieser Erscheinung soll bei der Schlussbetrachtung besondere Beachtung entgegengebracht werden.

Die exogenen Einflüsse auf den Wirtschaftsablauf waren in dieser Phase so stark, dass man von einem Wirksamwerden eines Konjunkturkreislaufes nicht sprechen kann.

4. Der Ausgleich der durch die Koreahausse verursachten Marktpennnungen (Mitte 1951 - Ende 1952)

Auf den Verbrauchsgütermärkten machten sich in diesem Zeitraum zwei entgegengesetzte Wirkungsfaktoren geltend: Der gesamte Wirtschaftsprozess unterlag starken dynamischen Kräften, die in allen Wirtschaftsbereichen eine Expansion herbeiführten. Auch auf den Konsumgütermärkten setzten sich daher keine Angebots- oder Nachfragerückgänge, sondern lediglich -stockungen durch. Das zweite Agens war die Bereinigung der Preisdisproportionalitäten, die sich im Verlaufe des Koreabooms ergeben hatten. Dieser Faktor ist als Charakteristikum des zu untersuchenden Zeitraumes anzusehen und daher besonders zu berücksichtigen.

Aus der folgenden statistischen Übersicht ist zu erkennen, dass die Lebenshaltungskosten in dieser Periode leicht gestiegen sind.

(Siehe nachstehende Tabelle!)

Wieder sind es die Preise für Bekleidung, die die höchste Reagibilität ausweisen. Diese Warengruppe hat im Untersuchungszeitraum den Freisanstieg, den sie während der Koreahausse realisieren konnte, annähernd eingebüsst. Wie aus den statistischen Übersichten über die Einzelhandelspreise¹⁾ hervorgeht, erreichten die Preisreihen für die übrigen Güter des Einzelhandels (Hausrat, Wohnbedarf, Lebensmittel und sonstige Einzelhandelsbranchen) ihren Höhepunkt infolge saisonaler Nachfrage- und produktionstechnisch bedingter Kosteneinflüsse erst in der zweiten Hälfte des Jahres 1951. Im Laufe des Jahres 1952 setzten sich auch auf diesen Märkten Preissenkungen durch, die aber die Preiserhöhungen der vorhergehenden Phase bei weitem nicht ausglich.

Die Preisreihen für Güter der Ernährung unterlagen einer von der allgemeinen Preistendenz völlig abweichenden Entwicklung. Der Kostenindex für die gesamte Ernährung stieg um mehr als die Hälfte der während der Koreahausse festgestellten Preiserhöhung. Die Preise für Fleisch und Brot veränderten sich in dieser Phase im Vergleich

¹⁾ Vgl. Wi.u.Stat. 1954, 6. Jgg. N.F., S. 202 ff., Die Preisentwicklung, und Tabelle I des statistischen Anhangs.

Preis- und Einkommensänderungen in der Zeit von Juni 1951 - Dezember 1952
(Juni 1949 = 100; 1 Pkt = 1/100 der Basis)

	Verbrauchs- güter- preise	Erzeuger- u. Einzel- Großhandels- preise	Lebens- haltungskosten	Brutto- Stunden- verdienste (Juni 1951 - Nov. 1952)	Brutto- Wochen- verdienste (Juni 1951 - Nov. 1952)
Roggen, -brot		+ 2.9	0.0		
Rind- und Schweinefleisch		./ 8.2	+ 8.1		
Margarine		./ 15.2			
Butter		+ 19.8			
Milch		+ 5.8			
Eier		+ 23.7			
Ernährung insgesamt			+ 5.4	+ 8.2	+ 10.2
Bekleidung	./ 16.4	./ 11.9	./ 11.7		
Lebenshaltungskosten insgesamt			+ 1.9	+ 8.2	+ 10.2

Quelle: Tabelle I des statistischen Anhangs.

zu den übrigen Lebensmittelpreisen relativ wenig. Hier zeigt sich ein bemerkenswerter Unterschied zu der Entwicklung in der Zeit von 1949 bis Anfang 1950. Sank zu jener Zeit der Kostenindex für die Ernährungsgüter um fast die Hälfte der Preissteigerungen während der ersten Monate nach der Währungsreform, wovon aber auch die wichtigsten Nahrungsmittel ausgenommen waren, so zeigen die Preise in dieser Periode fast ausschliesslich nach oben. Die Preissteigerungen bei den Grundnahrungsmitteln liegen über der durchschnittlichen Preiserhöhung von 5.4 Pkt. Die übrigen Waren zeigen eine geringere Preiselastizität als in der vergleichbaren Phase von Anfang 1949 bis Mitte 1950.

Dieses Ergebnis ist in erster Linie aus der Zunahme der Masseneinkommen durch Erhöhung der öffentlichen Sozialleistungen¹⁾ und Verdienste, sowie die Zunahme der Beschäftigtenzahl, die insbesondere zu einer Ausweitung der Nahrungsmittelnachfrage geführt haben, zu erklären. Ausserdem wirkten sich auf dem Nahrungsmittelsektor bis Ende 1951 die Einfuhrrestriktionen²⁾ angebotsmindernd und damit preissteigernd aus. Diese Preiserhöhungen wurden bis Ende 1952 nivelliert. Neben diesen Faktoren darf jedoch die strukturelle Schwäche der westdeutschen Nahrungsmittelversorgung nicht unerwähnt bleiben. Sie muss umso empfindlicher für den Endverbraucher in Erscheinung treten, je weniger die Angebotsausweitung mit der Steigerung des Lebensstandards breiter Schichten Schritt halten kann.

Aus der folgenden statistischen Übersicht³⁾ ist zu ersehen, dass in dieser Periode nicht nur die Entstehung des Bruttosozialproduktes auf veränderte Anteile der einzelnen Einkommensquellen zurückzuführen ist, sondern dass das Bruttosozialprodukt auch anders verwendet wurde als in der vorherigen Untersuchungsphase.

1) Vgl. Stat. Jb. f.d. BRD 1956, S. 377.

2) Geschäftsbericht der BdL f.d. Jahr 1951, S. 4, 64. Vgl. auch Tabelle III des statistischen Anhangs.

3) Vgl. auch Tabelle II des statistischen Anhangs.

Aufteilung des Bruttosozialproduktes, errechnet aus Werten zu jeweiligen Preisen	Halbjährige Zuwachsrate in der Zeit v.	
	II. Hj. 1950 - I. Hj. 1951	II. Hj. 1951 - II. Hj. 1952
	I. Hj. 1949 = 100	I. Hj. 1949 = 100
Bruttosozialprodukt	15.9	10.6
A. <u>Entstehung:</u>		
Volkseinkommen	16.6	9.2
davon: Bruttolohn- und -gehaltssumme	11.4	12.1
übrige Einkommen	23.8	5.6
B. <u>Verwendung:</u>		
Verbrauch	8.6	10.2
Investitionen	34.3	3.6

Während des Koreabooms lag die Ausweitung der Bruttolohn- und -gehaltssumme und des Verbrauchs beträchtlich unter der halbjährigen Zuwachsrate des Bruttosozialproduktes. Dagegen zeigen die übrigen Einkommen und die Investitionen eine wesentlich stärkere Zunahme, als es der Ausweitung des Bruttosozialprodukts entsprach. Eine entgegengesetzte Entwicklung zeigt sich in der Zeit von Juli 1951 bis Dezember 1952: Die Bruttolohn- und -gehaltssumme steigt stärker, der Verbrauch ist fast gleich der Zuwachsrate des Bruttosozialproduktes. Die Investitionen und die übrigen Einkommen liegen weit unter der Sozialproduktserhöhung. Im Untersuchungszeitraum ist das Bruttosozialprodukt um ein Drittel weniger als in der vorhergehenden Phase gewachsen.

Diese Zahlenangaben bestätigen die Feststellungen, dass die Lohn- und Gehaltssteigerungen in dieser Phase voll zum Tragen gekommen sind und dass damit der Verbrauch der Bezieher niedriger Einkommen besondere Impulse erhalten hat. Für den Umschwung des Preisklimas ist die Entwicklung der übrigen Einkommen und Investitionen besonders kennzeichnet, weist sie doch auf eine Abnahme der Unternehmergewinne hin, die unter Berücksichtigung der hohen Selbstfinanzierungsquote infolge der schwachen Kapitalmarktlage besonders augenfällig ist. An anderer Stelle wurde bereits darauf hingewiesen, dass die Marktrenten von Preisänderungen stärker betroffen werden als die echten Kostenbestandteile. Diese Entwicklung zeigt daher einen zu-

nehmenden Einfluss der Nachfrageseite auf die Preisbildung an.

Das Angebot an Konsumgütern¹⁾ wurde bis Ende 1951 besonders durch eine starke Zunahme der industriellen Produktion ausgewertet, während die Erzeugung von landwirtschaftlichen Gütern langsamer anstieg. Im Jahre 1952 unterlag die Produktionsausdehnung in den verbrauchsgütererzeugenden Industrien retardierenden Tendenzen. Die Getreideernte war nur geringfügig höher als im Jahre 1951 und die Kartoffelernte sank unter das Vorjahrsergebnis. Diese zögernde Angebotsausweitung wurde auch nicht durch eine erhöhte Einfuhrfähigkeit ausgeglichen. Die ausenwirtschaftlichen Schwierigkeiten führten zu Einfuhrrestriktionen, die einen erheblichen Rückgang der Importe von lebenden Tieren und Nahrungsmitteln tierischen Ursprungs bewirkten. Eine gewisse Angebotsausweitung ergab sich im Jahre 1952 jedoch durch den Abbau der Produktions- und Handelslager. Sie waren während der letzten Monate des Koreabooms, in denen sich inflationistische Einflüsse geltend gemacht hatten, gebildet worden. Der Preisumschwung löste daher in allen Stufen der Erzeugung Bestrebungen zur Minderung dieser Lagerbestände aus und verursachte eine zurückhaltende Auftrags- und Produktionsdisposition in den konsumgütererzeugenden Wirtschaftsbereichen²⁾. Strukturelle Angebotschwierigkeiten waren in dieser Periode hauptsächlich bei den landwirtschaftlichen Gütern gegeben. Sie können als wesentliche Ursache für die Preissteigerung auf diesen Märkten angesehen werden.

Der Wirtschaftsprozess wurde in dieser Phase kaum durch besondere wirtschaftspolitische Massnahmen gelenkt. Durch die verzögerte Inkraftsetzung der Steuerneuordnung³⁾ wurden erhebliche Einkommensanteile dem Verbrauch entzogen. Die dadurch entstehenden Kassenüberschüsse der öffentlichen Hand⁴⁾ wurden jedoch teilweise durch die nicht unmittelbar beeinflusste Zahlungsbilanzentwicklung⁵⁾, die steigende Aktivsalden brachte, neutralisiert. Auch die Kreditpolitik der BdL war zu einer Auflockerung des Geld- und Kreditvolumens übergegangen. Doch kann angenommen werden, dass sich, im ganzen gesehen, aus diesen Faktoren keine verbrauchsstimulierenden Wirkungen erge-

1) Vgl. Tabelle III des statistischen Anhangs

2) Vgl. Geschäftsbericht der BdL f.d. Jahr 1951, S. 15

3) Vgl. Geschäftsbericht der BdL f.d. Jahr 1952, S. 6

4) Vgl. Stat. Jb. f.d. BRD 1956, S. 392

5) Vgl. Geschäftsbericht der BdL f.d. Jahr 1952, S. 66.

ben haben.

Konnten in den vorhergehenden Untersuchungsphasen die Bestrebungen der Angebotsseite zur Bildung wettbewerbsfremder Marktformen als unbeachtlich hingenommen werden, so muss in dieser und der folgenden Periode diesen Bemühungen erhöhte Aufmerksamkeit zugewandt werden.

Eine besondere "Veranlagung" zu Unternehmerzusammenschlüssen haben die Industrien, die mit ihrer Produktion einen räumlich grossen Markt beliefern. Ausserdem ist Voraussetzung, dass die Absprachen von einem wesentlichen Teil des Marktangebotes kurzfristig durchgesetzt werden. Diese Bedingungen sind vorwiegend in den Vorstufen des Konsumgüterangebotes, also in der Produktion, relativ seltener im Grossehandel, erfüllbar. Im Einzelhandel mit grossen Warensortiments werden Zusammenschlüsse mit dem Ziel einer Preisbeeinflussung selten auftreten. Eher sind solche Bestrebungen bei den Handwerksbetrieben zu finden, die über ihre Innungen eine einheitliche Preisorientierung auf den Konsumgütermärkten einhalten.

Für die zuerst genannten Unternehmen verschlechterte sich die Marktlage gegen Ende des Jahres 1952 besonders stark, da die saisonalen Auftriebstendenzen nicht, wie in den Vorjahren, eine Steigerung des Absatzes gebracht hatten. Die Gefahr, dass sich aus dem Bereinigungsprozess, der wohl von allen Wirtschaftenden erwartet worden war, eine depressive Konjunkturentwicklung einleitete, gewann immer mehr an Bedeutung. Damit sind die Ansatzpunkte für eine diesen Faktoren entgegenwirkende Marktstrategie gegeben.

Die Marktspannungen während der Koreahausse haben aber auch beim Konsumenten und bei seinen Vertretern das Bewusstsein für ein rationales Marktverhalten geweckt. Man suchte nach Mitteln und Wegen, um die Marktposition des Endverbrauchers auf günstigem Niveau zu stabilisieren und sie besonders vor spontanen, oft selbstverschuldeten negativen Einflüssen zu schützen. Forderungen nach einer kritischen Marktanalyse durch jeden einzelnen Verbraucher und Hinweise auf seine potentielle Macht im Marktgeschehen wurden laut. Überblickt man die Tagesblätter und die Veröffentlichungen der konsumenten-orientierten Verbände (insbesondere der Konsumentenvereinigungen),

so findet man in dieser Periode eine Fülle von Berichten und Abhandlungen dieser Art.¹⁾ Auch noch in den folgenden Jahren bleibt das Problem der Konsumentenhaltung im Brennpunkt der öffentlichen Diskussion.

Es werden Verbrauchervereinigungen gegründet, die teilweise ähnlich den Consumer's Unions in den U.S.A., eine Preis- und Qualitätskontrolle ausüben und an ihre Mitglieder Kaufempfehlungen weitergeben oder durch Veröffentlichungen über die wirtschaftspolitische Situation die Konsumentenhaltung zu stärken versuchen²⁾.

Der Eingriff in das Marktverhalten vollzog sich also nicht unmittelbar, sondern durch Beeinflussung der Verbraucherhaltung wurde indirekt eine Art "solidarisches Verhalten" der Konsumenten angestrebt. Es ist offensichtlich, dass die Wirkungen solcher Bestrebungen sehr beschränkt sind. Das Interesse, das die überwiegende Zahl der Konsumenten diesen Verbänden entgegenbringt, ist relativ gering, so dass die Mitglieder dieser Verbände keinen marktgestaltenden Einfluss ausüben können. Einmal liegt es daran, dass sich die Konsumentenbedarfe ungleich schwieriger koordinieren lassen als die rationaler begründeten Interessen der Produzenten oder Anbieter von Arbeitskraft, zum anderen ist die Bereitschaft des Konsumenten zu

1) Als Beispiele seien herausgegriffen: Behrens, K. Ch. und Kalliefa, H., Vorschläge zur Stärkung der Marktposition des Verbrauchers, in: Wirtschaftsdienst, herausgeg. v. Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv, Hamburg, Jgg. 32, 1952, S. 686 ff.; Egner, E., Ohnmacht und Macht des Konsumenten im Markte, in: Der Verbraucher, Hamburg, Heft 37/1952; Gleiss, A., Erwacht der Verbraucher?, in: Der Markenartikel, München, Heft 8/1952; Hessenmüller, Bruno, Zum Problem einer Konsumentenbewegung, Materialien und Anregungen, Bericht, dem RMV erstattet, Frankfurt/Main und Baden-Baden 1952; Schack, Herbert, Die Verbraucherschaft als Marktpartei, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Köln, Heft 5/1952; Weisser, Gerhard, Die Wirtschaft, vom Verbraucher gesehen, in: Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung, Stuttgart, vom 20.12.1952; u.a.m.

2) Nach Habisreiter, Morst, zur Frage der Marktposition des Verbrauchers, Diplom-Arbeit 1956, Nürnberg, S. 53 ff., beschloss die Verbrauchervereinigung e.V. auf ihrer Gründungsversammlung im Jahre 1951 eine Preis- und Qualitätskontrolle für den Konsumenten durchzuführen. Die Arbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände, Bonn, vertrat die zweite Richtung der Konsumentenbeeinflussung, indem sie an ihre Mitglieder Kaufempfehlungen weitergab. Daneben traten noch Hausfrauenvereinigungen und Vereine mit spezialisierten Zielen stärker in Erscheinung.

aktivem Marktverhalten noch nicht im genügenden Masse entwickelt.

Es kann für diesen Untersuchungszeitraum festgestellt werden, dass zumindest durch die Diskussion der Konsumentenfrage in der Öffentlichkeit eine gewisse Hellhörigkeit gegenüber der Preispolitik und dem Geschäftsgebaren der Verkäuferseite bei den Endverbrauchern entstanden ist, die die rational-wirtschaftlichen Überlegungen bei der Bedarfsplanung und -deckung unterstützten.

Wie wurde nun in diesem Zeitraum die Marktstellung des Konsumenten von der Einkommenseite beeinflusst? Soweit der Einkommenszuwachs auf Grund einer Erhöhung der öffentlichen Sozialleistungen erreicht wurde, ist anzunehmen, dass eine geringfügige Verbesserung der starren Bedarfsdeckung - denn zu einer Deckung weniger existenznotwendiger Bedarfe dürften diese Leistungen in den seltensten Fällen ausgereicht haben - möglich war. Es liegt in der Natur dieser Bezüge, dass sie im allgemeinen nicht zu einer Marktpolitik der Empfänger geeignet sind, weil sie in der Regel vergangene wirtschaftliche Tatbestände, und auch dann nur ungenügend, berücksichtigen und im Verhältnis zu den übrigen Einkommen von geringer Bedeutung im Hinblick auf die Beeinflussung der Marktstellung des Konsumenten sind. Die entscheidenden Impulse zur Konstituierung der Marktstellung des Endkonsumenten durch die Einkommensverteilung gehen von den Einkünften aus nicht selbständiger Arbeit aus. Ihre Entwicklung wurde in diesem Zeitraum von der Arbeitsmarktlage und der allgemeinen Preistendenz bestimmt.

Die starke Produktionsausweitung in der vorhergehenden Phase hatte einen akuten Beschäftigungssog entstehen lassen und bei den Unternehmern eine erhöhte Bereitschaft zu Lohnzugeständnissen ausgelöst. Die dadurch geschaffene Position der Gewerkschaften wurde durch die steigende Preisentwicklung auf den Konsumgütermärkten unterstützt. Sobald dieser hektische Wirtschaftsverlauf abklang, musste sich auch die Chance zur Realisierung von Lohnerhöhungen mindern. Die Arbeitslosigkeit in dieser Periode, sowie die zögernde Produktionsausweitung bei fallenden Preisen entzogen vielen gewerkschaftlichen Lohnforderungen die Beweiskraft. Die Lohnerhöhungen hielten sich

daher in engen Grenzen und der Reallohn blieb in dieser Periode noch stärker hinter der Arbeitsproduktivität zurück als während der Koreahausse¹⁾. Es lässt sich feststellen, dass die Zunahme der Einkommen aus nicht selbständiger Arbeit in dieser Periode keine die allgemeine Wirtschaftsentwicklung übersteigende Nachfrageausweitung und damit unter Umständen eine Verschlechterung der Marktposition des Endverbrauchers, wie dies etwa bei einer inflationistischen Lohn-Preis-Spirale zu beobachten ist, verursacht hat. . Die bestimmenden Faktoren sind aus der Verbraucherhaltung und den besonderen Angebotsverhältnissen dieser Periode zu erklären.

Aus den Haushaltsrechnungen der mittleren Verbrauchergruppe ist zu erkennen, dass während der Untersuchungsperiode die Ausgaben für den elastischen Bedarf relativ stärker gestiegen sind als in der vorhergehenden Phase²⁾. Die stärkste Ausweitung erfuhren jedoch auch in diesem Zeitraum die Umsätze von Hausrat und Bekleidung, wobei besonders Hausratswaren gegen Ende des Jahres 1951 und 1952 erhöhte Nachfrage fanden. Daneben wurden im Jahre 1952 erhöhte Aufwendungen für die Bedarfsgruppen Bildung und Unterhaltung, Verkehr, sowie Reinigung und Körperpflege gemacht.

Die Ausgaben für Ernährungsgüter, die noch 1950/51 an der Ausgaben-erhöhung stark partizipiert haben, wurden anteilig vermindert, so dass sie 1952 nur noch 43,6 v.H. gegenüber 45,7 v.H. der Gesamtausgaben im Jahre 1951 ausmachten³⁾. Die absolute Steigerung, die in Untersuchungszeitraum für diese Ausgabenart erreicht wurde, konnte zur Ausweitung des Verbrauchs von hochwertigen Nahrungsmitteln verwendet werden.

Wie aus der Statistik über die Anteile des starren und elastischen Bedarfes an den Gesamtausgaben zu entnehmen ist⁴⁾, verbesserte sich das Verhältnis von elastischem zu starrem Bedarf in dieser Periode weiter.

1) Vgl. hierzu Stich, Die Entwicklung...., S. 71

2) Vgl. Statistik der BRD, Band 115, S. 7

3) Vgl. Statistik der BRD, Band 115, S. 6, 20 ff.

4) Vgl. S. 91 der vorliegenden Arbeit.

Diese Entwicklung bringt die veränderte Marktlage besonders deutlich zum Ausdruck. Der Konsument war in seinen Ausgabedispositionen nicht mehr so stark an die Deckung des Existenzminimums gebunden, sondern konnte bereits zwischen Gütern geringer Dringlichkeitsstufe wählen. Dies bedeutet in jedem Fall eine Verbesserung der Marktposition, denn je grösser die Wahlmöglichkeiten bei der Bedarfsdeckung sind - und diese steigen mit zunehmender Nachfrageelastizität -, umso mehr Raum nehmen rational-wirtschaftliche Überlegungen, wie Marktvergleiche, Abwägen der Bedarfe u.ä., besonders bei den unteren und mittleren Einkommensschichten ein. Freilich werden sich diese rationalwirtschaftlichen Momente durch einen sehr grossen, frei verfügbaren Ausgabenbetrag verwischen, doch kann für die hier betrachtete Einkommensgruppe angenommen werden, dass die Pläne für die Deckung elastischer Bedarfe wohl überlegt sind, da sie weitgehend langfristig ausgeführt werden müssen.

Ein weiteres Zeichen für die planvollere und überlegtere Handlungsweise ist in der Entwicklung der Spareinlagen¹⁾ zu sehen. Bis zum Ende des Untersuchungszeitraumes stiegen die Sparguthaben ununterbrochen an und schränkten damit den Verbrauchshang auf die für den Konsumenten günstigste Weise ein, denn erhöhte Spartätigkeit ist das marktkonformste Mittel um einer schlechten Marktstellung zu begegnen. Damit wird vermieden, dass die Preisauftriebe verstärkt werden und dass die Produktionsanlagen über den Preis finanziert werden - ein Tatbestand, der mit den sozialen Zielsetzungen einer Marktwirtschaft in vielen Fällen unvereinbar ist²⁾.

Rückblickend kann gesagt werden, dass in dieser Periode die Marktstellung des Käufers durch die Minderung seines Hangs zum Verbrauch und Erhöhung der Sparneigung verbessert werden konnte. Die expansiven Kräfte, die sich in dieser Phase, wenn auch zögernd, durchsetzten, verhinderten einen scharfen Umschlag des Marktklimas, wie er in der Zeit von Anfang 1949 - Mitte 1950 beobachtet werden konnte.

Auf beiden Marktseiten wurden Bestrebungen zur Realisierung von marktstrategischen Eingriffen eingeleitet, die jedoch im allgemeinen

1) Vgl. Stat. Jb. f.d. BRD 1956, S. 354 ff.

2) Vgl. Plate, Wirtschaftspolitische Interventionen, S. 70

von geringer Bedeutung blieben.

Die Angebotsseite wurde aus ihrer preisführenden Position, die sie in der vorhergehenden Periode inne hatte, hinausgedrängt und musste infolge der abwartenden Haltung der Käufer und den Baissetendenzen, die von den Weltmärkten auf die westdeutsche Wirtschaft wirkten, ihre günstige Marktposition weitgehend aufgeben.

Die Ende 1952 wirksamen Entfaltungstendenzen der westdeutschen Wirtschaft wurden zur Ausgangslage für die konjunkturelle Entwicklung in der folgenden Phase. Wie bereits mehrfach angedeutet wurde, liessen die beherrschenden Faktoren des Wirtschaftsablaufs seit der Währungsreform - waren es nun exogene oder endogene Einflüsse - keinen Konjunkturzyklus in dem aus der theoretischen Volkswirtschaftslehre bekannten Sinne aufkommen. Es zeigten sich zwar im Verlaufe der Untersuchungsperioden Preis-, Produktions- und Nachfrageschwankungen, die konjunkturähnlich wirkten. Doch waren sie allein nicht so kräftig, um tatsächlich die Ursache eines ununterbrochenen Konjunkturverlaufes bilden zu können.

5: Die Einwirkung depressiver Konjunktürelemente
auf die Marktstellung des Endverbrauchers
(Anfang 1953 - Mitte 1954)

Die westdeutsche Wirtschaft hatte zu Beginn des Jahres 1953 eine Lage erreicht, in der die Voraussetzungen für eine ausreichende, wenn auch nicht in allen Punkten zufriedenstellende Versorgung der Bevölkerung gewährleistet waren. Die Marktverzerrungen, die sich in der vergangenen Zeit aus strukturellen und friktionellen Störungen ergeben hatten, waren gelöst worden. Es begann eine jahrelange¹⁾, ruhige Entwicklung, die ihre Impulse aus der Expansion der Wirtschaft erhielt. Der Endzweck allen Wirtschaftens war, wie kaum zu einer anderen Zeit, ausschliesslich auf den privaten Konsum gerichtet.

Auf dieser Entwicklungsstufe der westdeutschen Wirtschaft, die in weiten Bereichen nach den Regeln einer Marktwirtschaft geordnet war, gewannen die Konjunktüreinflüsse erheblich an Bedeutung. Sie wurden zwar von den im Vergleich zu anderen Volkswirtschaften äusserst starken expansiven Kräften überlagert. Doch diese Kräfte wirkten während der folgenden Jahre gleichmässig und beeinträchtigten dadurch nicht die Erkennbarkeit des Konjunkturverlaufes.

In der Zeit von Anfang 1953 bis Mitte 1954 ergibt sich aus der Preis- und Einkommensstatistik²⁾ folgendes Bild über die Situation auf den Endverbrauchsmärkten:

(Siehe nachstehende Tabelle!)

Die Kosten für die Lebenshaltung sind im Durchschnitt auf das Niveau, das sie am Ende der Koreahausse erreicht hatten, gesunken. Von den

¹⁾ Bei Abschluss der Arbeit konnte der Zeitraum bis Anfang 1957 beurteilt werden.

²⁾ Ergänzende Angaben vgl. Wi. u. Stat. 1954, 6. Jgg. N.F., S. 202ff. Die Preisentwicklung, und Tabelle I des statistischen Anhangs.

Preis- und Einkommensänderungen in der Zeit von Dezember 1952 - Juni 1954
(Juni 1949 = 100; 1 Pkt = 1/100 der Basis)

	Verbrauchs- güter- preise	Erzeuger- u. Einzel- Großhandels- preise	Einzel- handels- preise	Lebens- haltungs- kosten	Brutto- Stunden- verdienste (Nov. 1952 - Juni 1954)	Brutto- Wochen- verdienste (Nov. 1952 - Mai 1954)
Brot, -brot		+ 15.4	+ 2.4			
Rind- und Schweinefleisch		+ 16.3	+ 3.9			
Margarine			./.	3.2		
Butter			./.	23.6		
Milch				0.0		
Eier			./.	26.3		
Ernährung insgesamt				./.	1.8	+ 6.6
Bekleidung	./.	2.7	./.	2.7		+ 7.2
Lebenshaltungskosten insgesamt				./.	1.9	+ 6.6

Quelle: Tabelle I des statistischen Anhangs.

Preisermässigungen wurden die beiden Hauptbedarfsgruppen ebenfalls betroffen, wobei die Preise für Bekleidungsgüter stärker fielen als die für Nahrungsmittel. Fleisch und Brot waren, wie bisher in jeder Phase seit der Währungsreform, auch in dieser Untersuchungsperiode Preisteigerungen ausgesetzt. Diese Entwicklung ist ein Zeichen für die unbefriedigende Preispolitik auf diesen Märkten. Trotz ständiger Angebotsausweitung¹⁾ durch erhöhte Ernten und vermehrte Schlachtungen war es nicht gelungen, in diesem Güterbereich die Angebotselastizität und damit die Preisreagibilität zu erhöhen.

Die Stundenlöhne der Industriearbeiter stiegen um etwa ein Viertel weniger als in der Vorperiode. Die Erhöhung der Verdienste durch Verlängerung der Arbeitszeit waren unwesentlich.²⁾

Für den gesamten Zeitraum lässt sich deutlich eine zögerndere Preisnachgiebigkeit als in der letzten Phase, in der es teilweise zu kurzfristigen, empfindlichen Preiseinbrüchen gekommen war, feststellen. Auch die Lohnerhöhungen konnten sich nur langsam und im geringen Masse durchsetzen.

Zeigen die Preissenkungen auf den Konsumgütermärkten eine stärkere Abhängigkeit des Angebotes von einer ruhigen Nachfrage an, so deuten die Lohnerhöhungen doch auf die tatsächliche wirtschaftliche Expansion hin; eine Expansion, die nicht durch Überlastung der Kapazitäten, wie etwa während der Koreahausse, erreicht worden war.

Das Bruttosozialprodukt und seine Bestandteile weisen folgende Veränderungen gegenüber dem vorhergehenden Untersuchungszeitraum aus:³⁾

-
- 1) Vgl. Stat. Jb. f. d. BRD 1956, S. 21 ff. und die entsprechenden Einzelstatistiken über die landwirtschaftliche Erzeugung im gleichen Band und Tabelle III des statistischen Anhangs.
 - 2) Vgl. Stat. Jb. f. d. BRD 1956, S. 477
 - 3) Vgl. auch Tabelle II des statistischen Anhangs.

Aufteilung des Bruttosozialprodukts, errechnet aus Werten zu jeweiligen Preisen	Halbjährige Zuwachsraten in der Zeit von		
	II.Hj.51 -	I.Hj.53 -	I.Hj.53 -
	II.Hj.52	II.Hj.53	I.Hj.54
	I. Halbjahr 1949 = 100		
Bruttosozialprodukt	10.6	6.5	2.6
A. <u>Entstehung:</u>			
Volkseinkommen	9.2	6.1	1.8
davon: Bruttolohn- und -gehaltssumme	12.1	9.2	2.8
übrige Einkommen	5.6	2.2	0.6
B. <u>Verwendung:</u>			
Verbrauch	10.2	5.3	0.3
Investitionen	3.6	13.6	9.4

Im I. Halbjahr 1954 treten die saisonüblichen Minderungen des Sozialproduktes auf, sodass ein Vergleich der Zuwachsrate für die Zeit vom I. Halbjahr 1953 - I. Halbjahr 1954 mit der Entwicklung im vorhergehenden Untersuchungszeitraum eine unrichtige Darstellung geben würde. Es ist daher angebracht, wenn zur Beurteilung des Wirtschaftsprozesses in dieser Phase die Zuwachsraten für die Zeit vom I. Halbjahr 1953 - Ende 1953 und - Mitte 1954 gleichzeitig berücksichtigt werden.

Es lässt sich eine deutliche Verlangsamung des Expansionstrends feststellen. Lediglich die Investitionen sind stärker gewachsen als in der vorhergehenden Periode. Ein Vergleich mit der Entwicklung seit Anfang 1949 ergibt, dass die Zuwachsraten bei allen Bestandteilen des Bruttosozialprodukts in dieser Periode niedriger liegen als in den vorhergehenden Phasen mit Ausnahme des Zeitraumes von Anfang 1949 - Mitte 1950, in dem strukturelle Umstellungsschwierigkeiten die Expansion hinderten. Auch hier sind es die Investitionen, die eine abweichende Entwicklung aufweisen. Sie stiegen in der Untersuchungsphase auf das Dreifache des Ergebnisses der Periode von 1949 - Mitte 1950. Ein weiterer Unterschied dieser Phase zu den vorhergehenden besteht darin, dass die üblichen saisonalen Schwankungen bei den einzelnen Faktoren des Bruttosozialproduktes mit Ausnahme der Bruttolohn- und -gehaltssumme und dem Verbrauch erst seit etwa Anfang 1953 im wesentlichen Umfange auftreten. Dies ist eine Bestätigung für die hier ver-

treten Ansicht, dass die konjunkturelle Beeinflussung des Wirtschaftsprozesses in den Vorphasen von stärkeren strukturellen und friktionellen Gestaltungsfaktoren überlagert wurde. Erst mit Beginn dieser Phase waren wieder die Voraussetzungen für das Wirksamwerden eines Konjunkturzyklusses gegeben.

Die Bruttolohn- und -gehaltssumme weist Ende 1953 eine Zuwachsrate von ungefähr 76 v.H., Mitte 1954 eine solche von 25 v.H. der Zuwachsrate des vorhergehenden Untersuchungszeitraumes aus. Die Zuwachsraten der übrigen Einkommen betragen dagegen in den Vergleichszeitpunkten 39 bzw. 11 v.H. der Zuwachsrate der vorigen Phase und bleiben damit ungefähr um die Hälfte unter den Zuwachsraten der Löhne und Gehälter. Tatsächlich tritt eine wesentliche Minderung des Anteils der übrigen Einkommen am gesamten Bruttosozialprodukt erst in der Zeit von Anfang 1953 - Mitte 1954 ein.

Wenn auch nicht im einzelnen festgestellt werden kann, in welchem Verhältnis die Kürzung der übrigen Einkommen auf die Einkommen aus Investitionsgüter- und Konsumgütermärkten entfallen, so kann doch auf Grund der gleichmässigen Preistendenz in allen Wirtschaftsbereichen darauf geschlossen werden, dass sich auf der Angebotsseite des Verbrauchsgüterbereichs eine wesentliche Einbusse an Differentialrenten ergeben hat. Diese Einbusse war bei zwar allgemeinen, aber doch geringen Preissenkungen wesentlich empfindlicher für die Angebotsseite als in der vorhergehenden Periode, in der die teilweise hohen Preiseinbrüche kaum eine Veränderung des Anteils der übrigen Einkommen am Sozialprodukt erbracht haben.

Diese Zusammenhänge legen die Vermutung nahe, dass die Preise in dieser Phase stark an die Grenzkosten herangeführt wurden. Sie wurden nur zögernd, d.h. unter genauer Prüfung der Marktnotwendigkeiten, aber auch unter Wahrung aller Marktchancen, gesenkt. Die Marktparteien waren - das darf auch für den Konsumenten angenommen werden - zur Marktbeobachtung und damit zur rationaleren Gestaltung der Wirtschaftspläne übergegangen.

Das Konsumgüterangebot¹⁾ war auch in dieser Periode auf allen Märkten

¹⁾ Vgl. Tabelle III des statistischen Anhangs.

ten grösser als in der vorhergehenden Phase. Für die Produktion standen freie Kapazitäten zur Verfügung, durch die Nachfrageausweitungen ohne erheblichen Zeitaufwand, wie ihn Neuinvestitionen erfordert hätten, aufgefangen werden konnten. Durch den Import von Konsumgütern, der infolge der steigenden Ausfuhrüberschüsse wieder erleichtert werden konnte, erfuhr das Marktangebot eine stärkere Entlastung als in der Vorperiode¹⁾.

Wie aus Tabelle II des statistischen Anhangs erkennbar ist, löste die ruhige Nachfrageentwicklung keinen Rückgang der Investitionstätigkeit aus. Die Unternehmen konzentrierten sich in dieser Phase stärker auf eine Rationalisierung der Produktionsanlagen und die Kapazitätserweiterungen wurden unter Abschätzung der langfristigen Marktentwicklung vorgenommen. Es war damit eine wirtschaftlich sinnvolle Investitionsplanung gesichert, die Fehlinvestitionen auf ein geringes Mass beschränkte und für den Konsumenten eine optimale Preisgestaltung gewährleistete.

Diese Umstände lösten im Gegensatz zu den vorhergehenden Phasen eine "Mengenkonjunktur" aus. Mit dieser Begriff charakterisiert man in der wirtschaftspolitischen Literatur der letzten Jahre eine Entwicklung, in der die Angebotsseite den maximalen Gewinn nicht, wie während einer "Preiskonjunktur", durch hohe Gewinnspannen und kleinen Umsatz, sondern durch Ausweitung des Umsatzes bei niedrigen Gewinnspannen zu erreichen versucht. Es ist ein Kennzeichen der in dieser Periode auftretenden Mengenkonjunktur, dass das Konsumgüterangebot in Warenart und -qualität reichhaltiger gestaltet wurde, um den Bedarf zu intensivieren. Von besonderer Bedeutung waren die Qualitätsverbesserungen bei allen Konsumgütern. Sie sind bei Betrachtung der Preisentwicklung besonders zu berücksichtigen, da sie zahlenmässig nicht exakt zum Ausdruck gebracht werden können. Qualitätsverbesserungen bei unveränderten Preisen kommen in ihrer Wirkung einer Preissenkung gleich und weisen auf eine Stärkung der Marktstellung des Konsumenten hin.

Es sei nun auf die staatlichen wirtschaftspolitischen Massnahmen,

¹⁾ Vgl. Tabelle III des statistischen Anhangs, sowie Geschäftsbericht der BdL f.d.J. 1954, S. 7, 97.

die die Konsumentenmärkte unmittelbar oder mittelbar berührt haben, eingegangen.

Mitte 1953 wurde die "kleine Steuerreform" in Kraft gesetzt, die eine steuerliche Entlastung der Einkommen und Erträge brachte und damit die Möglichkeit zur Vergrößerung des Verbrauchshanges bot. In gleicher Richtung wirkten die erhöhten Sozialleistungen der öffentlichen Hand¹⁾. Doch sind in diesem Zusammenhang die steuerlichen Investitionsvergünstigungen zu berücksichtigen, die die Verbrauchsneigung einschränkten. Durch das Investitionshilfegesetz, das I. Kapitalmarktförderungsgesetz, die Abschreibungserleichterungen, die im Jahre 1953 voll zur Geltung kamen, und die steuerliche Begünstigung von langfristigen Sparverträgen²⁾ gewann das Sparen in breiteren Bevölkerungskreisen an Interesse und unterstützte damit die Sparneigung, die aus dem überlegten Verbraucherverhalten resultierte. Der Einfluss, der sich aus der Steuersenkung auf die Verbrauchsausweitung ergeben hat, ist daher nicht sehr hoch einzuschätzen.

Die Geld- und Kreditpolitik³⁾ der Bank deutscher Länder wurde in dieser Periode entsprechend dem ruhigen Wirtschaftsverlauf durchgeführt. Es erfolgten Diskontsenkungen und Krediterleichterungen, die jedoch nicht zu einem konjunkturauslösenden, sondern lediglich zu einem konjunkturstützenden Faktor wurden. Auch unter Berücksichtigung der hohen Zahlungsbilanzüberschüsse und der stillgelegten Gelder der öffentlichen Hand blieb das Geld- und Kreditvolumen in dieser Phase für den Wirtschaftsablauf neutral.

Untersucht man das Marktverhalten der Anbieter, so muss in erster Linie darauf hingewiesen werden, dass die spekulativen Momente, die in den zwei vorhergehenden Perioden eine wesentliche Rolle bei den Marktentscheidungen gespielt haben, in dieser Phase vollkommen fehlten. Die Erwartungen über den künftigen Verlauf der Einkommen und der Nachfrage wurden im wesentlichen von der Vorstellung eines gleich-

1) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1953, S. 5

2) Vgl. Plate, Wirtschaftspolitische Interventionen, S. 70

3) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1953, S. 15 ff., Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1954, S. 20 ff.

mässigen Wachstums aller Wirtschaftsbereiche bestimmt. Die Aufgabe des Unternehmers auf den Konsumgütermärkten bestand also darin, den Marktanteil zumindest zu halten oder wenn möglich, der ruhigen Expansion anzupassen. Das bedeutete, dass der Verkäufer um den Kunden weiben musste, denn einmal war die Konkurrenz auf diesen Märkten bei den meisten Gütern gross und zum anderen hatte der Konsument seine Nachfrage auf ein normales Mass zurückgeführt.

Der Unternehmer setzte in der Untersuchungsphase zwei Methoden ein, um den Endverbraucher zu gewinnen: Er verbesserte die Produktion und den Einkauf seines Warenangebotes, um kostenmässig wettbewerbsfähig bleiben zu können, und bot dem nachfragenden Kaufanreize durch Sonderleistungen, wie Skonto, Rabatt, erleichterte Zahlungsbedingungen, erweiterten Kundendienst etc.

Das Problem, die Kosten des eigenen Angebotes unter den Kosten des Grenzproduzenten zu halten, wurde durch Rationalisierung des Produktionsweges und Qualitätsverbesserungen erreicht. Es wurde umso dringender, je mehr die Unternehmereinkommen durch die marktnotwendigen Preissenkungen gemindert wurden. Diese Entwicklung war, wie oben gezeigt werden konnte, während des gesamten Untersuchungszeitraumes feststellbar.

Aus einer Repräsentativstatistik des Statistischen Bundesamtes¹⁾ geht hervor, dass die Rabattgewährung von den Geschäften in 60 von hundert Fällen in der Zeit von 1952 - 1954 erfolgte, wobei besonders in den letzten beiden Jahren das Rabattsystem eingeführt wurde. Die Teilschuldschulden stiegen im Untersuchungszeitraum stetig an²⁾. Die statistische Erfassung der übrigen Nebenleistungen bereitet erhebliche Schwierigkeiten, da sie in vielen Fällen von einzelnen Umständen des jeweiligen Umsatzgeschäftes abhängig sind und dementsprechend stark variieren. Doch kann ohne Zweifel angenommen werden, dass die anhand der obengenannten Zahlen deutlich gemachte Entwicklung auch bei den übrigen Verkaufsnebenleistungen feststellbar wäre.

Der Unternehmer war in dieser Periode mehr denn je dazu gezwungen,

1) Wi.u.Stat. 1956, 8.JgS. N.F., S. 481 ff.: Der Rabatt im Lebensmitteleinzelhandel

2) Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1953, S. 30 ff., Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1954, S. 36 ff.

seine Marktstrategie an rational-wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu orientieren, wollte er mit Gewinn arbeiten und "marktfähig" bleiben. Die Marktlage erforderte den ganzen Einsatz seines unternehmerischen Könnens. Es ist verständlich, wenn sich in dieser Situation die Bestrebungen nach Marktabreden in den Reihen der Anbieter verstärkten.

Die Lohnpolitik der Gewerkschaften, die für die Einkommensentwicklung fast der gesamten Lohn- und Gehaltsempfänger bestimmend ist, passte sich auch in dieser Phase der Marktsituation an. Durch die ruhige, leicht sinkende Preistendenz war den Arbeitnehmervertretern die Argumentation auf Grund steigender Lebenshaltungskosten zur Durchsetzung von Lohnerhöhungen genommen. Auch die Arbeitslosigkeit¹⁾, die zwar ständig abnahm, aber erst im Jahre 1955 so niedrig wurde, dass man von Vollbeschäftigung sprechen konnte, verhinderte den Einsatz des monopolistischen Instrumentariums, über das diese Institution verfügt.

Ein Vergleich mit der Periode von Anfang 1949 - Mitte 1950, in der die Stundenverdienste der Arbeiter trotz hoher struktureller Arbeitslosigkeit und grösseren Preissenkungen stärker stiegen als in der Untersuchungsphase, zeigt in dieser Periode auch auf diesen Märkten eine höhere rational-ökonomische Konsequenz. Sicher begründeten in der Vergleichsphase im wesentlichen die Strukturbereinigungen diese unterschiedlichen Relationen, doch lagen die Ursachen für die starke Erhöhung der Stundenverdienste auch in der Unübersichtlichkeit der abhängigen Marktgrössen. Diesen Umständen kann in der Untersuchungsphase jedoch nicht mehr die gleiche Bedeutung wie in der Vergleichsphase zu-erkannt werden. Auch auf dem Arbeitsmarkt waren sich die Marktparteien der Grenzen und Möglichkeiten ihrer Marktstrategie stärker bewusst geworden als in einer der vorhergehenden Phasen. War der Endkonsument auf den Nachfragemärkten in einer günstigen Marktposition, so musste er als Anbieter von Arbeitskraft die Folgen eines Überangebotes entsprechend den Marktregeln auf sich nehmen.

Die Einkommensentwicklung der übrigen Gruppen wurde bereits dargestellt. Sie zeigte bei den Unternehmern entsprechend der ungünstigen

¹⁾ Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1953, S. 2, Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1954, S. 6

Marktlage eine sinkende Tendenz, während die Bezieher fester Einkommen durch Erhöhung der Sozialleistungen und Beamtengehälter ihre Marktstellung ähnlich den Lohn- und Gehaltsempfängern ändern konnten. Die Marktposition der Bezieher unveränderter Einkommen wurde ausschliesslich durch die Preisentwicklung auf den Nachfragemärkten bestimmt.

Die Nachfrage nach Gütern des Einzelhandels war in der Untersuchungsperiode stärker als im vorhergehenden Zeitraum¹⁾. Teilweise setzte diese Umsatzausweitung bereits Ende 1952 mit der saisonalen Belebung durch das Weihnachtsgeschäft ein. Die Nachfrage nach Hausrat und Wohnbedarf war besonders hoch.

Diese Feststellungen werden durch die Struktur der Verbraucherbudgets²⁾ bestätigt. Sowohl im Jahre 1953 als auch Anfangs 1954 wurden die Ausgaben für Hausrat und Genussmittel stärker erhöht als für alle übrigen Aufwendungen. Die elastischen Bedarfe wurden auch in dieser Phase in den Haushaltsrechnungen besonders berücksichtigt. So waren es 1953 Ausgaben für Reisen und 1954 Aufwendungen für Bildung und Unterhaltung, die von den Verbrauchern besonders forciert wurden - ein deutliches Zeichen für die Verbesserung des Lebensstandards.

Innerhalb der Bedarfsgruppe Ernährung setzte sich der Trend zur quantitativen Ausweitung der qualitativ verbesserten Bedarfe weiterhin durch. Die geringfügigen Umschichtungen, die sich innerhalb der einzelnen Warengruppen feststellen lassen, zeigen ebenfalls in Richtung auf eine qualitative Verfeinerung der Ernährung.

Von besonderer Bedeutung waren in dieser Periode die Steuersenkungen für einen erheblichen Teil der stark verbrauchsbesteuerten Genussmittel, wie Tee, Kaffee und Tabakwaren³⁾. Sie liessen den Verbrauch

¹⁾ Vgl. Tabelle III des statistischen Anhangs. Wi.u.Stat. 1955, 7. Jgg. N.F., S. 32, Die Umsätze des Einzelhandels 1954.

²⁾ Vgl. Wi.u.Stat. 1954, 6. Jgg. N.F., S. 495 ff., Der Verbrauch in Arbeitnehmerhaushaltungen im 2. Vierteljahr 1954; Wi.u.Stat. 1955, 7. Jgg. N.F., S. 274 ff., Der Verbrauch in Arbeitnehmerhaushaltungen im Jahre 1954

³⁾ Vgl. Wi.u.Stat. 1954, 6. Jgg. N.F., S. 204 ff., Der Verbrauch von Genussmitteln und anderen verbrauchsbesteuerten Erzeugnissen im Rechnungsjahr 1953

dieser Waren überproportional ansteigen. Die Nachfrage nach Textilien verlor besonders im Jahre 1954 an Intensität.

Das Marktverhalten des Verbrauchers war in dieser Untersuchungsperiode stärker denn je von langfristigen und rationalen Überlegungen bestimmt. Das Vertrauen auf die Beständigkeit der Wirtschaftsordnung wurde stärker, die Einflüsse, die durch aussergewöhnliche Faktoren in die Wirtschaft getragen worden waren, waren abgeklungen. Die starken Preisänderungen der vorhergehenden Phasen hatten einer ruhigen Entwicklung Platz gegeben. Damit entfielen die Ursachen für eine Zurückhaltung der Nachfrage mit Rücksicht auf zu erwartende, weitere Preiseinbrüche und es setzte sich eine Normalisierung des Marktverhaltens durch.

Die Spartätigkeit nahm in dieser Phase stärker als in der vorhergehenden zu. Die Spareinlagen¹⁾ stiegen 1953 um mehr als 50 v.H. des Ergebnisses von 1952. Der Zugang im ersten halben Jahr 1954 betrug mehr als das Doppelte der vergleichbaren Vorjahresperiode.

Es kann im wesentlichen festgestellt werden, dass die bereits in dem vorhergehenden Untersuchungszeitraum aufgetretenen Tendenzen die Verbraucherhaltung in dieser Periode noch stärker beeinflussten. Der Hang zum Sparen wurde intensiviert, die Verbrauchsneigung dementsprechend eingeschränkt. Die Erfahrungen über den Marktprozess trugen zu einer mehr rational begründeten Markthaltung des Konsumenten bei. Er wahrte seine Preisbeeinflussungsmöglichkeiten überlegter als je zuvor und passte sich damit den Marktregeln an.

Die Marktstellung des Konsumenten wurde in dieser Phase sowohl durch die Angebots- als auch durch die Einkommensentwicklung begünstigt. Die Ausweitung des Konsumgüterpotentials erfolgte ohne jede Preisverzerrung durch Kapazitätsüberlastungen oder Engpassfraktionen. Die steigenden Einkommen wurden nicht in voller Höhe dem Verbrauch zugeführt, so dass auch von dieser Seite ein Nachfrageüberhang vermieden wurde. Beide Marktparteien setzten ihre marktstrategischen Möglichkeiten ein, um ihre Positionen zu verbessern.

¹⁾ Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1953, S. 38; Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1954, S. 43

Das Marktgeschehen verlief in dieser Periode befriedigend. Es forderte die Anspannung aller wirtschaftlichen Kräfte, ohne jedoch in "ruinöse Konkurrenz" abzugleiten. Weder war der Anbieter gezwungen, unter den Kosten zu verkaufen, noch hatte der Nachfragende Preise zu tragen, die im wesentlichen Ausmasse über den volkswirtschaftlich gerechtfertigten Kosten lagen. Das Preisniveau hatte einen Punkt erreicht, an dem es dem Gleichgewichtspreis in einer funktionsfähigen, realen Marktwirtschaft am nächsten kam.

Von wesentlicher Bedeutung für diese Entwicklung wurde die anhaltende Expansion in allen Wirtschaftsbereichen. Lässt man die daraus resultierenden Impulse ausser Acht, so liegt die Vermutung nahe, dass sich in dieser Periode eine stark rezessive Wirtschaftsentwicklung durchgesetzt hätte. Die geringe Verbrauchsneigung wäre durch das Fehlen des Einkommenszuwachses in stärkerem Masse preisbestimmend geworden und hätte die Angebotsseite zur Preisschleuderei gezwungen. Zwar wären dem einzelnen Konsumenten dadurch vorläufige Marktvorteile zugeflossen, doch hätten die gesamtwirtschaftlichen Nachteile durch Schädigung der Wirtschaftsordnung in the long run überwogen.

Es wurde bereits festgestellt, dass in diesem Untersuchungszeitraum konjunkturzyklische Faktoren zu wirken begannen. Versucht man nun, diese Periode in den Konjunkturkreislauf einzuordnen, so legen die Ausführungen über den Wirtschaftsverlauf bei Fehlen der Expansionskräfte die Ansicht nahe, dass sich die Wirtschaft während dieser Phase in einem konjunkturellen Niedergang befand. Gegen Ende dieser Periode machten sich die Kennzeichen eines ersten Aufschwungs bemerkbar, der seine volle Kraft in der zweiten Hälfte des Jahres 1955 erreichte.

6. Die Marktstellung des Konsumenten
während des Investitionsbooms in der Zeit
von Mitte 1954 - Mitte 1956

In diesem Untersuchungszeitraum treten auf allen Märkten Elemente einer allgemeinen Vollbeschäftigung in Erscheinung, die für die Marktstellung des Konsumenten nicht ohne Bedeutung blieben. Die in der Zeit von Anfang 1953 bis Mitte 1954 vorherrschende ruhige Expansion, die im wesentlichen durch die gleichmässig starke Zunahme der Investitionen und des Verbrauchs zu erklären ist, wurde von einer Periode ständig zunehmender Investitionstätigkeit bei relativ gleichbleibendem Verbrauchsvolumen abgelöst, deren Ende im Juni 1956 noch nicht erreicht war. Bereits im Laufe des ersten Halbjahres 1955 ergab sich auf vielen Märkten ein Nachfrageüberhang, der die Bildung von Differentialrenten (Investitionsfinanzierung über den Preis) und die Überwälzung von Kostensteigerungen begünstigte¹⁾.

Die Folgen dieser Entwicklung waren Preissteigerungen²⁾,

(Siehe nachstehende Tabelle!)

die sich auf den Verbrauchermärkten bei den Gütern für den starren

¹⁾ Es sei ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Investitionsfinanzierung über den Preis, die im Zusammenhang mit der Diskussion über die wirtschaftspolitische Situation in dieser Periode zu heftigen Kontroversen Anlass gab, nicht durch die Bildung oder das Bestehen eines funktionsfähigen Kapitalmarktes hätte vermieden werden können. Jede Nachfrageerhöhung wird in einer Marktwirtschaft eine Finanzierung über den Preis auslösen, wenn die vorhandenen Produktionskapazitäten nicht ausreichen, um die Nachfrage zu decken. Die Preissteigerungen werden so lange anhalten, bis durch Neuinvestitionen ein die Nachfrage deckendes Güterangebot erreicht wird. Ein funktionsfähiger Kapitalmarkt kann diesen Preissteigerungsprozess nicht ausschalten, sondern höchstens verkürzen, wenn die Unternehmer gewillt sind, Fremdkapital aufzunehmen und die durch die Zinsbelastung entstehende Gewinnminderung, die im Falle der Selbstfinanzierung über den Preis vermieden wird, zu tragen, Vgl. hierzu auch Ehrlicher, Werner, Geldkapitalbildung und Realkapitalbildung, Tübingen 1956, S. 184 f., S. 190 ff. und insbes. S. 203 ff.

²⁾ Vgl. Tabelle I des statistischen Anhangs.

Preis- und Einkommensänderungen in der Zeit von Juni 1954 - Juni 1956
(Juni 1949 = 100; 1 Pkt = 1/100 der Basis)

	Verbrauchs- Güter- preise	Erzeuger- u. Großhandels- preise	Einzel- handels- preise	Lebens- haltungskosten	Brutto- Stunden- verdienste (Mai 1954 - Mai 1956)
Hoggen, -brot		./.	3.7	+ 11.6	
Rind- und Schweinefleisch		+	5.6	+ 7.5	
Margarine			+	1.1	
Butter			+	14.9	
Milch			+	8.5	
Bier			+	12.8	
Ernährung insgesamt				+ 6.3	+ 23.0 + 24.2
Bekleidung	+	3.6	+	0.1	
Lebenshaltungskosten insgesamt				+ 4.7	+ 23.0 + 24.2

Quelle: Tabelle I des statistischen Anhangs.

Ernährungsbedarf besonders auswirkten. Lediglich die Preise für Bekleidung blieben in der Untersuchungsperiode unverändert. Aus den statistischen Übersichten über die Preisentwicklung bei den übrigen Bedarfsgruppen ist erkennbar, dass Preisermässigungen nur bei Getränken und Tabakwaren sowie bei Verkehrsleistungen aufgetreten sind¹⁾.

Im Vergleich zu den Preiserhöhungen bei Konsumgütern lagen die Lohnsteigerungen für die Industriearbeiter wesentlich günstiger als in jeder der vorhergehenden Phasen. Sie wurden durch Erhöhung der Stundenverdienste erreicht, was darauf schliessen lässt, dass die Marktposition des Konsumenten als Anbieter von Arbeitskraft durch die Verknappung des Angebotes verbessert werden konnte.

In diesem Untersuchungszeitraum wurden die Marktspannungen, die Lohn- und Preiserhöhungen bewirkten, nicht in dem Masse durch das Verhalten der Endkonsumenten verursacht wie in der Zeit von Juni bis Dezember 1948 und während des Koreabooms. Die Investitionsnaussee erhielt ihre wesentlichen Impulse nicht durch eine plötzliche Erhöhung der Verbrauchsgüternachfrage, sondern durch die Nachfrage konsumferner Märkte, die durch die bevorstehende Rüstungsproduktion und die im Vergleich zum Ausland günstigeren Preis- und Lieferbedingungen auf den westdeutschen Märkten sehr stark anstieg. Soweit die Investitionen von den Verbrauchermärkten induziert wurden, waren sie eine Folge der ursprünglichen Ausweitung der Investitionsgüterproduktion und der durch die Vollbeschäftigung realisierten Lohnerhöhungen.

Aus der folgenden statistischen Tabelle ist zu entnehmen, dass das Bruttosozialprodukt (BSP)²⁾ während des Untersuchungszeitraumes wesentlich stärker ausgeweitet werden konnte als in der vorherigen Phase.

1) Vgl. Wi.u.Stat. 1956, 8. Jgg. N.F., S. 46 des statistischen Anhangs und Wi.u.Stat. 1957, 9. Jgg. N.F., S. 159 des statistischen Anhangs.

2) Vgl. auch Tabelle II im statistischen Anhang.

Aufteilung des Bruttosozialprodukts, errechnet aus Werten zu jeweiligen Preisen	halbjährige Zuwachsraten in der Zeit von			
	I. Hj.53 -	I. Hj.53 -	II. Hj.54 -	II. Hj.54 -
	II.Hj.53	I.Hj.54	I.Hj.56	I.Hj.56
	I. Halbjahr 1949 = 100			
Bruttosozialprodukt	6.6	2.5	11.1	
A. <u>Entstehung:</u>				
Volkseinkommen	6.1	1.8	10.5	
davon: Bruttolohn- und -gehaltssumme	9.2	2.8	11.6	
übrige Einkommen	2.2	0.6	8.9	
B. <u>Verwendung:</u>				
Verbrauch	5.3	0.3	9.8	
Investitionen	13.6	9.4	20.1	

Die Investitionen erreichten eine fast doppelt so hohe halbjährige Zuwachsrate wie das BSP und der Verbrauch wurde im Durchschnitt nicht ebenso stark ausgeweitet wie das BSP. Die Zuwachsraten des Volkseinkommens lagen nur wenig niedriger als die des BSP, während die Bruttolohn- und -gehaltssumme die durchschnittliche Ausweitung des BSP geringfügig überstieg. Die übrigen Einkommen lagen im Vergleich zur Vorperiode zwar wesentlich günstiger, doch nahmen sie nicht so stark zu, wie es der durchschnittlichen Zuwachsrate des BSP entsprachen hätte. Die Zuwachsraten des BSP und seiner Bestandteile zeigen ungefähr die gleiche Entwicklung an wie die in der Zeit von Mitte 1951 bis Ende 1952, in der der hektische Marktprozess der Koreahausse langsam auslief. Von besonderem Interesse ist ein Vergleich der Werte dieser Phase mit denen der Koreahausse¹⁾. Die Zuwachsraten des Volkseinkommens und der übrigen Einkommen lagen während der Vergleichszeit höher als die des BSP, wobei die Zuwachsrate der übrigen Einkommen eine besonders hohe Abweichung von ca. 50 v.H. der Zuwachsrate des BSP aufweist. In der Zeit von Mitte 1954 bis Mitte 1956 lagen die gleichen Größen unter der Zuwachsrate des BSP. Dagegen konnte die Bruttolohn- und -gehaltssumme stärker ausgeweitet werden als während des Koréabooms. Der Verbrauchszuwachs war in der Koreahausse geringer, der Investitionszuwachs höher als die Zuwachsrate des BSP. Die Finanzierung über den Preis zu Lasten des Konsumenten war in dieser Untersuchungsperiode nicht so stark verbreitet wie während der Koreahausse und lässt, ebenso wie die ruhigere Preisentwickl

1) Vgl. die entsprechende Tabelle auf Seite 95 sowie Tabelle II des statistischen Anhangs.

lung auf den Konsumgütermärkten, darauf schliessen, dass die Nachfrageerhöhungen von konsumfremden Märkten ausgegangen sind.

Die Erzeugung von industriellen Verbrauchsgütern konnte besonders im Jahre 1955 beträchtlich ausgeweitet werden. Das Angebot an landwirtschaftlichen Erzeugnissen war bei den wichtigsten Gütern des starren Bedarfes im Jahre 1955 geringer als 1954, doch kann für die gesamte Untersuchungsphase, ebenso wie für die industrielle Verbrauchsgüterproduktion eine Ausweitung des Angebotsvolumens festgestellt werden¹⁾. Auf beiden Märkten setzten sich, insbesondere nach Erreichung der Vollbeschäftigung gegen Ende 1955, starke Nachfrageerhöhungen durch, und lösten die noch in der vorigen Phase und Ende 1954 feststellbare Mengenkonjunktur durch eine Preiskonjunktur ab.

Die ausgeglichene Nachfrage der Endkonsumenten in den beiden vorhergehenden Phasen hatte zu einer geringen Lagerbildung des Einzelhandels und der Konsumgüterproduktion geführt und die Erzeugung auf eine Auslastung der vorhandenen Produktionsanlagen hinorientiert, sodass die Nachfragesteigerung zunächst eine Kapazitätsausweitung durch Investitionen auslösten. Dadurch wurden kumulative Preissteigerungsprozesse begünstigt, die bereits im ersten Halbjahr 1955 einsetzten und durch die Ausweitung des Masseneinkommens gegen Ende des Jahres verschärft wurden. Es kann angenommen werden, dass besonders am Anfang dieses Marktprozesses auch der Konsumgüterhandels Differentialerfolge erzielen konnte, die erst im weiteren Verlauf der Untersuchungsperiode an die Vorlieferanten weitergegeben werden mussten.

Die finanzpolitischen Massnahmen bewirkten in dieser Phase in der Hauptsache eine Intensivierung der Investitionstätigkeit. Das Auslaufen des Investitionshilfegesetzes zum Jahresende 1954²⁾, die Aufhebung der ertragsteuerlichen Vergünstigungen für Exportlieferungen, die nach dem 31.12.1955 durchgeführt wurden, und bestimmte Ab-

1) Vgl. Tabelle III des statistischen Anhangs.

2) Vgl. Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1954, S. 10.

schreibungserleichterungen¹⁾ forcierten die Produktion von Investitionsgütern in besonderem Masse. Im Vergleich zu diesen Impulsen waren die Wirkungen, die von der Senkung der Steuertarife für die Masseneinkommen im Zusammenhang mit der Anfang 1955 in Kraft gesetzten "Grossen Steuerreform"²⁾ auf die Verbrauchsausweitung ausgingen, von untergeordneter Bedeutung und können daher nicht zur Erklärung der Marktspannungen herangezogen werden.

Die Bank deutscher Länder ist durch Einsatz aller ihr zur Verfügung stehenden geld- und kreditpolitischen Massnahmen den Konjunkturüberhitzungen entgegengetreten³⁾. Doch reichten die damit ausgelösten Kreditrestriktionen nicht aus, um die Nachfrage, insbesondere auf den Investitionsgütermärkten, wesentlich einzuschränken und die Marktspannungen zu lockern. Erst die verschärften Kreditkürzungen und -verteuerungen im Mai 1956 konnten den Wirtschaftsprozess während der zweiten Hälfte 1956 abschwächen.

Zu Beginn des Investitionsbooms herrschte ein Marktverhalten der Anbieter vor, das im wesentlichen nicht, wie z.B. während der Koreahausse oder in den ersten Monaten nach der Währungsreform von der plötzlich ansteigenden Nachfrage, sondern von dem Marktverhalten der übrigen Anbieter von Konsumgütern bestimmt wurde. Der Konsumgütermarkt war leistungsfähiger geworden und die relativ langsame Nachfrageausweitung verhütete die Bildung von Friktionen, die es dem Anbieter erleichtert hätten, eine spekulative Preisbildung durchzusetzen. Die bereits im vorhergehenden Untersuchungsabschnitt feststellbare Tendenz, die den Anbieter zwang, um den Kunden zu werben, ist auch in der ersten Hälfte dieser Phase festzustellen. Sie erfuhr erst gegen Ende 1955 eine gewisse Lockerung, als nach Erreichung der Vollbeschäftigung die Löhne beachtlich erhöht werden konnten und sich dadurch ein grösserer Spielraum für die Realisierung von Preiserhöhungen ergab.

1) Vgl. Geschäftsbericht der BdL f.d.J. 1955, S. 15.

2) Vgl. Geschäftsbericht der BdL f.d.J. 1954, S. 10.

3) Vgl. Geschäftsbericht der BdL f.d.J. 1955, S. 15 ff. und Geschäftsbericht der BdL f.d.J. 1956, S. 11 ff.

In der ersten Hälfte des Untersuchungszeitraumes war die gewerkschaftliche Lohnpolitik trotz der hohen Nachfrage nach Arbeitskräften im allgemeinen an die Aktionsgrenzen gebunden, die durch das Arbeitslosenvolumen gezogen waren. Es ist daher anzunehmen, dass sich die Lohnerhöhungen ungefähr im Rahmen der Produktivitätssteigerung gehalten und nicht zu einer Verbesserung der Marktstellung des Verbrauchers geführt haben. Diese Feststellung wird durch die Entwicklung der Anteile der Bruttolohn- und -gehaltssumme sowie der übrigen Einkommen am Bruttosozialprodukt bestätigt¹⁾. Bis Mitte 1955 blieben diese Anteile mit durchschnittlich 43,7 v.H. bzw. 33,5 v.H. des Bruttosozialprodukts im Vergleich zur Vorphase fast unverändert. Erst im zweiten Halbjahr 1955 und im ersten Halbjahr 1956 ergab sich eine Verschiebung bei diesen Anteilen zu Gunsten der Lohneinkommen, die nunmehr durchschnittlich 44,4 v.H. des Sozialprodukts ausmachten, während der Anteil der übrigen Einkommen auf 32,4 v.H. des Sozialprodukts sank. Die Einkommenspolitik der Gewerkschaften führte erst nach Erreichung der Vollbeschäftigung zu einer Umlenkung der Einkommensströme, die darauf schliessen lässt, dass die Unternehmer Differentialerfolge an die Beschäftigten abtreten mussten. Unter Berücksichtigung der starken Preissteigerungen, die fast gleichzeitig mit den Lohnerhöhungen einsetzten, konnten jedoch diese Differentialerfolge nicht in vollem Umfang zu einer Verbesserung des Realeinkommens oder der Marktstellung des Konsumenten verwendet werden, sondern wurden zum Ausgleich der durch den inflationistischen Marktprozess ausgelösten Kostensteigerungen hingegeben. Während des gesamten Untersuchungszeitraumes unterlag die wöchentliche Arbeitszeit der Beschäftigten nur geringfügigen Schwankungen, die keine wesentlich Änderung der Verbrauchsniveaus bewirkt haben.

Die übrigen Bezieher fester Einkommen partizipierten an den Einkommenserhöhungen nicht im gleichen Umfang wie die Arbeiter. Es kann davon ausgegangen werden, dass diese Verbrauchergruppe teilweise Realeinkommensminderungen und auch Differentialverluste hinnehmen musste.

¹⁾ Vgl. hierzu die entsprechenden Werte in Tabelle II des statistischen Anhangs.

Die Umsätze im Einzelhandel stiegen im Untersuchungszeitraum stärker als in der vorhergehenden Phase¹⁾. Langlebige Wirtschaftsgüter, wie insbesondere Möbel, Hausrat und Elektrogeräte, fanden das besondere Interesse des Käufers. Diese Entwicklung lässt darauf schliessen, dass der Verbraucher die mehr rational bestimmte Bedarfsdeckung, die sich bereits seit Ende 1952 abzuzeichnen begann, weiter vertiefte.

Die Verbrauchsstrukturen der als repräsentativ angenommenen 4-Personen-Arbeitnehmerhaushaltungen unterlagen während der Untersuchungsperiode keinen wesentlichen Änderungen²⁾. Während noch in den vorhergehenden Perioden die Ausgaben für einzelne Bedarfsgruppen überdurchschnittlich erhöht wurden, verwendeten die Haushaltungen die zusätzlich verfügbaren Einnahmen nunmehr für eine fast gleichmässige Ausweitung der Aufwendungen für alle Bedarfsgruppen. Es ergaben sich lediglich geringfügige Umschichtungen zu Gunsten des materiellen Bedarfs, wobei insbesondere die Ausgaben für Genussmittel, Verkehr und Bekleidung erhöht wurden. Die für Nahrungsmittel aufgewendeten zusätzlichen Ausgaben waren geringer als bei den übrigen Bedarfsgruppen und bewirkten vor allem eine qualitative Verbesserung der Bedarfsdeckung.

Diese Entwicklung brachte eine anhaltende Lockerung der Bedarfselastizität. Wie die nachfolgende Tabelle³⁾ zeigt, fiel der Anteil

- 1) Vgl. Wi.u.Stat. 1956, 8. Jgg. N.F., S. 31 ff., Die Umsätze der Einzelhandelsgeschäfte im Jahre 1955; Wi.u.Stat. 1957, 9. Jgg. N.F., S. 36 f., Die Umsätze der Einzelhandelsgeschäfte im Jahre 1956 und Tabelle III des statistischen Anhangs.
- 2) Vgl. Wi.u.Stat. 1956, 8. Jgg. N.F., S. 48 ff., Der Verbrauch in Arbeitnehmerhaushaltungen im 3. Vierteljahr 1955; Wi.u.Stat. 1956, 8. Jgg. N.F., S. 276 ff., Der Verbrauch in Arbeitnehmerhaushaltungen im Jahre 1955 weiter gestiegen; Wi.u.Stat. 1956, 8. Jgg. N.F., S. 538 ff., Der Verbrauch in Arbeitnehmerhaushaltungen im 2. Vierteljahr 1956.
- 3) Errechnet auf Grund der Zahlenausgaben in: Wi.u.Stat. 1957, 9. Jgg. N.F., S. 241 ff. Der Verbrauch in Arbeitnehmerhaushaltungen im Jahre 1956, Tabelle II, Starrer Bedarf = Ausgaben für die Bedarfsgruppen Ernährung, Wohnung, Heizung und Beleuchtung.

Durchschnittliche monatliche Ausgaben je Haushaltung
zu konstanten Preisen in der Zeit von 1953 - 1956
nach zusammengefassten Bedarfsgruppen

Jahr	Starrer Bedarf		Elastischer Bedarf		Ges.-Ausgaben	
	DM	v.H.	DM	v.H.	DM	Zuwachs in v.H.d. Vorj.-Erg.
1953	207.22	55.0	169.55	45.0	376.77	10.1
1954	215.65	53.9	184.58	46.1	400.23	6.2
1955	226.11	52.9	200.92	47.1	427.03	6.7
1956	234.55	51.5	220.84	48.5	455.39	6.6

der Ausgaben für den starren Bedarf an den Gesamtausgaben während des gesamten Untersuchungszeitraumes um durchschnittlich 1.2 v.m. pro Jahr. Der Endverbraucher war den Preissteigerungen, die sich besonders bei den Gütern des starren Bedarfes durchsetzen, nicht mehr in dem Maße ausgesetzt wie in den ersten Jahren nach der Währungsreform¹⁾.

Auch in diesem Untersuchungsabschnitt zeigte der Konsument ein überwiegend rational bestimmtes Marktverhalten. Die politische und wirtschaftliche Entwicklung gaben keinen Anlass zu Vorratskäufen und störten daher nicht die langfristige Verbrauchsplanung, die das Marktverhalten des Konsumenten kennzeichnete. Die Ursachen, die auf den Investitionsgütermärkten eine lebhafte Nachfrage entstehen liessen, blieben ohne Einfluss auf die Einkaufsdispositionen des Konsumenten. Aus der Tatsache, dass in dieser Periode die Sparneigung²⁾ sank, kann nicht auf eine Änderung der Motive, die den Verbraucher zum Handeln bestimmten, geschlossen werden. Sie bestätigt eher die Annahme, dass sich der Verbraucher der Durchführung langfristiger Wirtschaftspläne zuwandte.

Obwohl der Konsument in dieser Phase durch seine günstige Angebots-situation auf dem Arbeitsmarkt Differenzialerfolge erzielen konnte, verhinderte die Preisentwicklung auf den Konsumgütermärkten, dass

¹⁾ Vgl. hierzu die entsprechenden Zahlenwerte für die Zeit von 1949 - 1953, S. 91 der vorliegenden Arbeit.

²⁾ Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1955, S. 10, 43 ff.; Geschäftsbericht der BdL für das Jahr 1956, S. 9, 39 ff.

diese Differentialerfolge in voller Höhe zu einer Reallohnsteigerung oder zu einer Verbesserung seiner Marktstellung auf den Konsumgütermärkten verwendet wurden. Ein beträchtlicher Teil dieser Differentialerfolge wurde von dem inflationistischen Preisbildungsprozess, der ungefähr zur gleichen Zeit wie die Lohnerhöhungen einsetzte, absorbiert. Dieses Ergebnis weist besonders deutlich auf die strukturellen Marktvorteile der Angebotsseite hin, die eine rasche Anpassung an veränderte Marktsituationen gewährleisten und damit die Wirksamkeit von Markterfolgen des Konsumenten auch bei relativ günstiger Datenkonstellation beschränken. Es lässt darauf schliessen, dass die Marktstellung des Konsumenten nicht allein durch die Einkommenspolitik der Gewerkschaften verbessert werden kann, sondern dass diese Bestrebungen durch planvolle Massnahmen auf den Konsumgütermärkten ergänzt werden müssen.

Wie bereits bei der Untersuchung der vorigen Periode festgestellt wurde, befand sich die westdeutsche Wirtschaft zu Beginn dieser Untersuchungsphase in einem Konjunkturanstieg, der während des gesamten Untersuchungszeitraumes anhielt und gegen Ende 1955 seinen Höhepunkt erreichte. Der Wirtschaftsprozess zeigte seit diesem Zeitpunkt bis zum Ende der Untersuchungsphase die typischen Merkmale einer Hochkonjunktur.

IV. TEIL : SCHLUSSEBETRACHTUNG

1. Vergleichender Überblick über den gesamten Untersuchungszeitraum

Erst mit dem Tage der Währungsreform wurden von der westdeutschen Wirtschaft Aufgaben in Angriff genommen, die bereits seit Kriegsende ihrer Lösung harhten. In den Jahren 1945 - 1948 bestand die wirtschaftliche Tätigkeit des ganzen Volkes lediglich in der notdürftigsten Substanzerhaltung und -sicherung. Die grossen Probleme, die aus der Umstellung der Kriegswirtschaft auf Friedensproduktion, der willkürlichen Gebietsabtrennung und der Umsiedlung von Vertriebenen und Flüchtlingen folgten, wirkten sich erst nach der Währungsreform wirtschaftlich aus. Es war eine besonders günstige Fügung, dass diese Aufgaben in einem Zeitpunkt aufgegriffen wurden, in dem ein starker Lebenswille des deutschen Volkes wieder erwacht war und in der Welt die Überzeugung von der Lebensberechtigung von annähernd 50 Millionen Menschen die Oberhand gewann.

Es setzte eine anhaltend expansive Wirtschaftsentwicklung ein, die weite Kreise von einem deutschen Wirtschaftswunder sprechen liess. Nicht zu Unrecht wurde von massgeblichen Stellen der deutschen Wirtschaft immer wieder darauf hingewiesen, dass diese Entwicklung das Ergebnis harter Arbeit war, das durch die Investitionsfreudigkeit der Unternehmer und eine massvolle Zurückhaltung des Endkonsumenten gewährleistet wurde. Das zuletzt genannte Faktum ist von grosser Wichtigkeit für den gesamten Wirtschaftsverlauf, denn der Kapitalmangel machte sich auf dem übervölkerten Staatsgebiet stärker denn je geltend. Er konnte nur dann überwunden werden, wenn der Verbrauch zu Gunsten einer besseren Zukunftsversorgung eingeschränkt wurde.

Im Modell einer statischen Konkurrenzwirtschaft tritt Kapitalmangel in der Regel deswegen nicht auf, weil eine Änderung der Produktions-

anlagen nicht vorgenommen wird oder weil das erforderliche Kapital bereits aus freiwilligen Ersparnissen zur Verfügung steht. Anders dagegen in einer dynamischen Wirtschaft, in der das Zwangssparen, d.h. die Kapitalbeschaffung über den Preis, die wichtigste Finanzierungsquelle bildet. Nun bedeutet Zwangssparen nichts anderes, als dass auf Grund einer Marktsituation die Einkommensverteilung in die Richtung der stärksten Nachfrage gedrängt wird und dort zu Differentialrenten für die Anbietenden führt. Unter Berücksichtigung der gegebenen Verhältnisse und der eingesetzten wirtschaftspolitischen Mittel musste die westdeutsche Wirtschaft von dieser Methode Gebrauch machen, denn es waren weder genügend Produktionsanlagen und Güter für den gesamten Bedarf noch Ersparnisse vorhanden. In welcher Weise die Marktseite des Endverbrauchers von dieser Datenkonstellation beeinflusst wurde, war das Thema dieser Arbeit und das Ergebnis soll im folgenden nochmals zusammengefasst dargestellt werden.

Die untenstehende, statistische Übersicht zeigt die Entwicklung der wichtigsten Einzelhandelsgüterpreise und der Einkommen des typischen Haushaltes auf:

	Preis- und Einkommensentwicklung von Juni 1948 - Juni 1956		
	Juni 1948	Juni 1956	Veränderung von Juni 48-Juni 56 1 Pkt.=100 d.Basis
A. Einzelhandelspreise:			
Roggenbrot	86.0	165.1	+ 79.1
Rind-u.Schweinefleisch	48.2	117.0	+ 68.8
Margarine	100.0	82.7	- 17.3
Bekleidung	96.2	89.6	- 6.6
B. Lebenshaltungskosten:			
Ernährung	76.3	109.0	+ 32.7
Bekleidung	95.4	87.4	- 8.0
alle Bedarfsgruppen	91.5	105.6	+ 14.1
C. Löhne:			
Bruttostundenverdienste	83.1	162.5	+ 79.4
Bruttowochenverdienste	73.2	171.3	+ 98.1

Quellen: Tabelle I des statistischen Anhangs.

Die Einzelhandelspreise lassen deutlich die Nachfrageelastizitäten der einzelnen Bedarfsgüter erkennen. Brot und Fleisch, die die wichtigsten Bestandteile des Verbrauchsbudgets bilden, weisen trotz der sozialen Preisinterventionen, die von staatlicher Seite bei diesen Gütern durchgeführt worden sind, Preissteigerungen aus, die den Einkommenszuwachs durch Erhöhung der Stundenlöhne fast ausgleichen. Im Verhältnis zu den Wochenverdiensten, die auf einer Verlängerung der Arbeitszeit beruhen, konnte nur eine geringe Reallohnsteigerung erreicht werden, die wohl teilweise auf die günstige Marktstellung der Verbraucher auf den Arbeitsmärkten seit Ende 1955 zurückzuführen ist.

Dieser Tatbestand erscheint als so wichtig, dass ihm einige Ausführungen folgen sollen. Es handelt sich bei den Gütern Brot und Fleisch um Nahrungsmittel, die auch in den unteren Versorgungsrang einen wichtigen Platz einnehmen¹⁾. Sie sind Grundnahrungsmittel, auf die besonders dann nicht verzichtet werden kann, wenn dem Haushalt Berufstätige angehören. Unter Berücksichtigung der Marktverhältnisse auf der Angebots- und Nachfrageseite, die im II. Teil dieser Arbeit aufgezeigt wurden, bedeuten Preissteigerungen auf diesen Gütermärkten für den Verbraucher mit schwacher Marktstellung unausweichliche Marktdaten, deren Wirkung nur dadurch kompensiert werden kann, dass der Haushalt seine elastische Bedarfsdeckung oder, wie dies bei den untersten Einkommensschichten der Fall sein wird, sogar den Verbrauch von existenznotwendigen Gütern (=starrer Bedarf) einschränkt. Preissteigerungen dieser Art bewirken eine Inelastizität der Haushaltsnachfrage und damit eine grössere Anfälligkeit für ungünstige Marktstellungen. Eine geringe Abweichung der Preise für diese Güter von den Kostenpreisen nach oben - in der Regel wird auf Grund der Marktverhältnisse die Angebotsseite kaum zu Unterkostenpreisen verkaufen - bringt wesentlich höhere Differentialverluste für die Nachfrageseite als z.B. eine Preisdivergenz bei Gütern elastischer Nachfrage, weil der Konsument diesen Preissteigerungen infolge der Starrheit nicht ausweichen kann. Er muss

¹⁾ Vgl. Stat. Jb. f.d. BRD 1956, S. 510, 512 und 514. Aus den dort angeführten Statistiken geht hervor, dass die Ausgaben für Brot und Fleisch bei Einkommen unter DM 3.600,- (= jährliches Einkommen des typischen Verbrauchers) prozentual höher liegen, je kleiner die Einkommen werden. Eine ähnliche Tendenz wird bei Haushalten mit grösserer Mitgliederzahl feststellbar sein. Fleisch und Brot nehmen einen umso grösseren Anteil an den gesamten Verbrauchsausgaben ein, je kleiner die Einkommen und je grösser die Zahl der Haushaltsmitglieder sind.

nicht allein die Differentialverluste, die ihm bei diesen Gütern durch die Preissteigerungen entstehen, hinnehmen, sondern durch Einschränkung seines elastischen Bedarfs auch auf Differentialgewinne, die er bei diesen Gütern bezieht, verzichten. Die nicht kostenbedingten Preissteigerungen für Waren des starren Bedarfs lassen einen kumulativen Prozess von Rentenverlusten aus, der bei Preiserhöhungen für Güter des elastischen Bedarfs nicht auftritt, weil der Konsument die Möglichkeit hat, die Nachfrage nach diesen Gütern einzuschränken. Diese Wirkungen von Preissteigerungen sind bei Preisinterventionen, die die Brot- und Fleischmärkte betreffen, besonders zu beachten. Die Preiserhöhungen für diese Güter sind nicht allein daraufhin zu überprüfen, ob sie der Nachfrageseite Differentialverluste auf den Märkten dieser Güter bringen, sondern es ist auch danach zu fragen, ob diese Preiserhöhungen für den typischen Verbraucher zu Differentialverlusten auf anderen Märkten führen.

Bei Margarine und Bekleidungsgütern traten im Untersuchungszeitraum Preissenkungen auf, die die Preise unter den Stand von Juni 1948 drückten. Diese Güter haben eine hohe Nachfrageelastizität. Ihre Preise spiegeln die jeweiligen Marktsituationen besonders deutlich wider. Es kann angenommen werden, dass diese Preise dem jeweiligen Kostenpreis besonders nahe kommen und kaum Differentialrenten enthalten. Die Ursachen für diesen Tatbestand sind verschieden: Der Margarinemarkt ist auf der Angebotsseite oligopolistisch geordnet. Da es sich in der Regel um Markenartikel handelt, setzt sich die Preisbestimmung der Erzeuger im Einzelhandel durch, sodass die oligopolistische Marktform auch auf den Endkonsumgütermärkten wirkt. Weder die Cournot'sche noch die asymmetrische Dupollösung wird auf diesem Markt durchsetzbar sein, weil die hohe Substitutionsfähigkeit von Margarine durch andere Fette auf ein Konkurrenzverhalten der Margarinehersteller hinwirkt. Durch diesen Wettbewerbseffekt wird der Preis von Margarine zumindest auf den vergleichbaren Preis der Substitutionsgüter fallen. Liegen die Produktionskosten für Margarine wesentlich niedriger als die Preise für andere Fette, so ist auch in diesem Falle damit zu rechnen, dass die Margarinehersteller im Interesse einer zu erwartenden hohen Umsatzsteigerung auf die Er-

zielung der möglichen Differentialrenten verzichten und ihre Preise primär an den eigenen Kosten orientieren. Es ist dann eine Frage der allgemeinen Wirtschaftslage, ob sie die Preise für ihre Erzeugnisse an die durch die Preise für andere Fette gezogene Obergrenze oder an die Kostengrenze ihrer eigenen Produktion angleichen werden. In Depressionszeiten oder in Zeiten eines ausreichenden Marktangebotes, wie sie vornehmlich in der letzten Hälfte des Untersuchungszeitraumes gegeben waren, wird der Margarinepreis eher zum Kostenpreis tendieren. Anders verhält es sich auf den Märkten für Bekleidungsgüter. Hier dürfte die Marktform der reinen Konkurrenz für die wichtigsten Waren vorliegen. Wenn also nicht ein grosser Nachholbedarf, wie in den ersten Jahren nach der Währungsreform, zu decken ist, liegen auf beiden Marktseiten die günstigsten Voraussetzungen für die Erreichung des Wettbewerbspreises vor. Die Märkte dieser beiden Güter kennzeichnen die Entwicklung von Kostenpreisen während des Untersuchungszeitraumes allgemein.

Diese Aussage wird auch durch den Preisindex für die Lebenshaltung bestätigt. Bei einem verhältnismässig hohen Anstieg der Nahrungsmittelpreise waren die Preisermässigungen bei den übrigen Gütern so gross, dass die gesamten Kosten der Lebenshaltung nur ungefähr 14 Pkt. über dem Preisniveau von Juni 1948 lagen. Unter Berücksichtigung der obigen Ausführungen¹⁾ über die Preisentwicklung bei Fleisch und Brot muss jedoch wiederholt darauf hingewiesen werden, dass dieses Ergebnis gewissen Einschränkungen hinsichtlich der Repräsentanz für die Verbrauchsstrukturen und für die Einwirkung von Preisänderungen auf die Mengendispositionen (= Gewichtung des Warenkorbes) unterliegt.

Eine Reallohnsteigerung hat sich in der Zeit von der Währungsreform bis Mitte 1956 bei der Mehrzahl der Beschäftigten der mittleren und unteren Verbraucherhaushalte sicher durchgesetzt. Sowohl das Nominal Einkommen im Vergleich zu den Preissteigerungen als auch das Verbrauchsbudget zu konstanten Preisen weisen, wie aus den folgenden Tabellen²⁾ ersichtlich ist, auf eine Erhöhung des Lebensstandards hin:

1) Vgl. S. 129 der vorliegenden Arbeit

2) Wi.u.Stat. 1957, S. Jg. M.F., S. 241 ff.: Der Verbrauch in Arbeitnehmerhaushalten im Jahre 1956. Vgl. hierzu Tabellen A) und B) auf S. 43 der vorliegenden Arbeit.

A. Entstehung des durchschnittlichen monatlichen Einkommens im Jahre 1956

Art der Einnahmen	DM	v.H.
Arbeitseinkommen (brutto)		
des Haushaltssvorstandes		
aus Hauptberuf	509.80	85.0
aus Nebenerwerb	3.63	0.6
der Ehefrau	17.11	2.9
der Kinder	17.01	2.8
sonstiger Haushaltsgmitglieder	---	--
Arbeitseinkommen (brutto) zusammen	547.55	91.3
Eigene Bewirtschaftung	3.96	0.7
Öffentliche Unterstützungen	13.17	2.2
Private Unterstützungen	14.77	2.5
Pensionen und Versicherungen	10.47	1.7
Andere Einkommen	9.56	1.6
Gesamteinnahmen ^{a)}	599.48	100.0
abzüglich:		
Gesetzliche Versicherungen	48.37	8.1
Lohn- und Einkommensteuer	20.08	3.3
Sonstige Steuern	2.29	0.4
Ausgabefähige Einnahmen ^{a)}	528.74	88.2
	=====	

Anm. a) Ohne Einnahmen aus Schuldenaufnahmen, Abhebungen von Sparkonto, Verkauf und Tausch.

B. Verwendung des durchschnittlichen monatlichen Einkommens im Jahre 1956 in konstanten Preisen des Jahres 1950.

Bedarfsgruppe	DM	v.H.
Ernährung	173.26	38.0
Miete (netto) = Wohnung	40.31	8.9
Heizung und Beleuchtung	20.98	4.6
1. Starrer Bedarf	234.55	51.5
Reinigung und Körperpflege	20.93	4.6
Bekleidung	75.65	16.6
Hausrat	37.28	8.2
Verkehr	11.88	2.6
Bildung und Unterhaltung	35.41	7.8
Genussmittel	39.69	8.7
2. Elastischer Bedarf	220.84	48.5
Summe 1. + 2.	455.39	100.0
	=====	

Die ausgabefähigen Einnahmen des typischen Haushalts sind von 1950 bis 1956 um 73 v.H. des Ausgangswertes gestiegen. Die Ausgaben wurden, zu konstanten Preisen gerechnet, in der gleichen Zeit um 59.6 v.H. erhöht, wobei diese realen Verbrauchserhöhungen vor allem bei den Gütern des elastischen Bedarfes durchgesetzt wurden. Für die Güter des starren Bedarfes wurde zwar ein absolut höherer Ausgabenbetrag aufgewendet, doch liegt die prozentuale Zunahme des Verbrauchs bei allen Bedarfsgruppen unter 50 v.H. der im Jahre 1950 aufgewendeten Ausgaben. Dagegen ist bei den Gütern des elastischen Bedarfes eine Verbrauchsausweitung auf durchschnittlich das Doppelte der Vergleichswerte festzustellen.

Das Verhältnis von starrem zu elastischem Bedarf beträgt im Jahre 1956 51,6 : 48,5 und hat sich im Vergleich zum Jahre 1950 mit 62,3 : 37,7 wesentlich verbessert. Doch muss bei diesen Zahlenwerten berücksichtigt werden, dass nur die dringendsten Bedarfsgruppen Ernährung, Wohnung, Heizung und Beleuchtung zum starren Bedarf gezählt werden. Geht man dagegen von der Tatsache aus, dass auch Reinigung und Körperpflege, Bekleidung und Hausrat unausweichliche Aufwendungen des typischen Haushalts sind, so ergibt sich ein Verhältnis der starren zu den elastischen Bedarfen von 80,9 : 19,1. Seit dem Jahre 1950, in dem diese Relation 85 : 15 betrug¹⁾, hat sich danach bei den frei verfügbaren Ausgaben eine nur geringfügige Änderung ergeben. Es sei wiederholt darauf hingewiesen, dass dieses Verhältnis des starren zum elastischen Bedarf ungünstiger wird, je mehr Haushaltsmitglieder bei gleichem oder geringerem Einkommen versorgt werden müssen oder je geringer das Einkommen bei gleicher Zahl der Haushaltsmitglieder wird. Unter Berücksichtigung dieser Umstände wird man auch dem Argument, dass die Reallohnerrhöhung die Anschaffung von Fernsehgeräten, Motorrädern und Autos ermöglicht hat, entgegenreten müssen. Diese Anschaffungen konnten nicht mit den Einnahmen der typischen Familie, die hauptsächlich auf einen Verdienst zurückzuführen sind, bestritten werden, sondern wurden durch zusätzliche Arbeitsaufnahme weiterer Familienmitglieder finanziert.

¹⁾ Vgl. S.44 der vorliegenden Arbeit.

Die die Marktstellung des Konsumenten beeinflussenden Faktoren unterlagen im Untersuchungszeitraum sehr unterschiedlichen Tendenzen. Allgemein lässt sich jedoch feststellen, dass die Elastizitäten des Angebotes und der Nachfrage, abgesehen von den Grundnahrungsmitteln, gelockert wurden. Damit wurden die Chancen für die Erzielung von Differentialgewinnen auf der Angebotsseite eingeschränkt und die Marktstellung des Konsumenten günstiger gestaltet. Die Ursachen für diese Entwicklung liegen weniger in einer grundlegenden Änderung der Marktelemente (Marktsubjekt, -struktur und -objekt) als in den Datenänderungen¹⁾.

Die Einführung der reformierten Marktwirtschaft²⁾ brachte die grundlegendste Wandlung der Daten. Die Neuordnung der Wirtschaftsverfassung³⁾ wirkte auf den Ablauf des Wirtschaftsprozesses in den folgenden Jahren konstitutiv. Man denke in diesem Zusammenhang an die Änderungen der Geldordnung, des Wirtschaftsrechtes und der Aussenhandelspolitik, wobei besonders das letztere von weittragender Bedeutung für die Konsumgütermärkte wurde.

Der gesamte Untersuchungszeitraum ist durch eine anhaltende Ausweitung des Produktions- und Konsumtionsgüterfonds gekennzeichnet. Sie führte zu einer steten Angleichung des Angebotsvolumens an die Bedarfe der Endkonsumenten. Sie kann als der stärkste Impuls für Elastifizierung des Angebotes und der Nachfrage angesehen werden.

Die während des Untersuchungszeitraumes durchgeführten technischen Neuerungen wirkten sich in der Hauptsache auf die Konsumgütermärkte aus, sei es, dass unmittelbar neue Konsumgüter zum Angebot kamen, oder, dass die Methoden für die Produktion dieser Güter geändert und verbessert wurden. Sowohl für die Kapitalausstattung als auch für die Durchsetzung von technischen Neuerungen war es von wesentlicher Bedeutung, dass die Hauptantriebskräfte, von den Konsumgütermärkten

1) Vgl. hierzu S. 2 ff. der vorliegenden Arbeit.

2) Vgl. zu der Begriffsabgrenzung "reformierte" und "soziale" Marktwirtschaft Weippert, Georg, Genossenschaftswesen und soziale Marktwirtschaft, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, 1950, Band 1, Heft 1, Erlangen.

3) Vgl. Eucken, Die Grundlagen ..., S. 35 ff.

und nicht, wie z.B. in der Zeit von 1936 - 1945, von Spezialgebieten der Staatswirtschaft ausgingen.

Auf die Dringlichkeit der Bedarfsdeckung und das Fehlen eines funktionsfähigen Kapitalmarktes während des Untersuchungszeitraumes ist es zurückzuführen, dass die Ausweitung des Gütervolumens und die Durchsetzung des technischen Fortschrittes über den Preis finanziert wurde. Die Frage, ob diese Finanzierungen während des gesamten Untersuchungszeitraumes als Preisursache gewirkt haben oder ob sie das Ergebnis des jeweiligen Marktprozesses waren, kann nicht exakt geklärt werden. Der hohe Nachholbedarf, der zu Anfang des Untersuchungszeitraumes bestand, und die geringen Produktionsanlagen- und Gütervorräte weisen jedoch darauf hin, dass die Finanzierungskosten teilweise Kostenbestandteile des Einzelhandels waren. Eindeutigen Rentencharakter haben dagegen die Preiserhöhungen, die sich in der ersten Phase und während der Korenauflage auf Grund der Nachfrageveränderungen für bestimmte, besonders dringend gewordene Bedarfe ergeben haben. Wie auch dieses Verhältnis im einzelnen gewesen sein mag, in beiden Fällen bedeutet jedoch diese Form der Preise ein Abweichen von den Ergebnissen des Preisbildungsprozesses in einer vollkommenen Konkurrenzwirtschaft.

Ein grundlegender Wandel der Bedürfnisse des Menschen hat sich während des Untersuchungszeitraumes nicht durchgesetzt¹⁾. Wohl aber traten Bedürfnisumschichtungen quantitativer und qualitativer Art zwischen den einzelnen Verbrauchergruppen auf. Bei allen Verbrauchseinheiten herrschte während dieser Zeit ein potentieller Kaufwille vor, der teils aus dem Nachholbedarf und teils aus den politischen Ereignissen zu erklären ist. Er leistete der Kapitalbildung über den Preis in wesentlicher Masse Vorschub und hat die Marktstellung des Konsumenten nicht unbeträchtlich geschwächt. Dies ist umso bemerkenswerter, als die Bedürfnisse nur teilweise existenzwichtig und teilweise in gewissen Grenzen durch den Verbraucher beeinflussbar waren. Bei der zuletzt genannten Gruppe von Bedürfnissen hätte ein überhöhtes Verhalten der Konsumenten manchen Differentialverlust vermeiden können.

1) Vgl. hierzu Ch.v. Rütchenau, Soziale Umschichtung

auch bei den Einsatz von Arbeitskräften sind wesentliche Umwälzungen nicht feststellbar, sondern die Entwicklung vollzog sich schrittweise, mit dem Ziele eines produktiveren Arbeitseinsatzes des einzelnen Beschäftigten und der langsamen Eingliederung der Kriegsentlassenen, Vertriebenen und Flüchtlinge. Dadurch wurde einmal die Ertragskraft der Produktion erhöht und das Gütervolumen vergrössert, zum anderen wurden die Konsumneinkommen erhöht und insbesondere die unteren und mittleren Verbrauchsstrukturen auf ein höheres Niveau gehoben. Es ist anzunehmen, dass diese Entwicklung die Starrheit des Verbrauchsbudgets geringfügig gemindert hat.

Das gesamtwirtschaftliche Datum "Natur" unterliegt, wie kaum ein anderes, in der Hauptsache langfristigen Umbildungen. Es kann daher angenommen werden, dass von diesem Datum keine Änderungen auf die Marktstellung des Konsumenten einwirkten.

Untersucht man nun die Marktelemente auf ihre Differenzierung durch den Wirtschaftsverlauf des Untersuchungszeitraumes, so zeigt sich, dass die grössten Veränderungen auf beiden Marktseiten bei den Marktobjekten aufgetreten sind. Kaum nennenswerte Wandlungen sind bei der Marktstruktur festzustellen. Die Marktsubjekte weisen im Vergleich zu ihrem Verhalten zu Beginn des Untersuchungszeitraumes nur unwesentliche Differenzierungen auf.

Der typische Konsument hat im Laufe der Zeit von 1948 - Mitte 1956 ohne Zweifel reiche Erfahrungen über den Automatismus einer freien Marktwirtschaft aus unmittelbarem Erleben sammeln können, die seine Dispositionsfähigkeit, sein Nutzstreben und seine Fähigkeiten, den Marktverlauf zu übersehen und gesetzte Ziele rational zu verwirklichen, günstig beeinflusst haben. Doch ist damit sein rational-ökonomisches Verhalten als Nachfrager und als einzelner Anbieter von Arbeitskraft nicht so tief verwurzelt worden, dass es eine stabile Struktur, in der Zukunft gewährleisten würde. Durch Massenpsychosen ausgelöste Nachfrageverschiebungen, wie sie z.B. während des Koreabooms eintraten, werden immer wieder realisiert werden können, wie man vorher eine jahrelange, ruhige Marktsituation bestanden hat. Es ist jedoch denkbar, dass diese krassen Rentenbildungen, wie sie während der ersten und dritten Phase nicht zuletzt auch wegen des beschränkten Angebotsvolumens aufgetreten sind, in einer struk-

turell besser ausgeglichenen Wirtschaft unterblieben wären. Die Gefahr, dass der Konsument durch sein Verhalten seine Marktstellung wesentlich schwächt, ist aber durch die Entwicklung während des Untersuchungszeitraumes nicht bedeutend gemindert worden.

Eine Änderung des Marktverhaltens der Angebotsseite lässt sich nicht feststellen. Die hohe Rationalität dieser Marktpartei wird kaum zu steigern sein. Wenn die Angebotsseite ihre Marktposition stärken will, so wird eine Änderung der beiden anderen Marktelemente (Marktstruktur und -objekt) eher zum Ziele führen, als die Intensivierung des bereits hochentwickelten Marktverhaltens.

Die Marktstruktur ist auf der Nachfrageseite während des Untersuchungszeitraumes im Hinblick auf die Marktstellung des Konsumenten nahezu unverändert geblieben. Die freie Konkurrenz, die auf den Konsumgütermärkten bereits zu Beginn des Untersuchungszeitraumes herrschte, wurde weder durch staatliche noch durch verbanuliche oder gewohnheitsmässige Massnahmen eingeschränkt. Es konnten zwar in der Zeit nach der Koreahausse (vgl. S. 99 ff. der vorliegenden Arbeit) derartige Bemühungen festgestellt werden, doch reichten sie nicht aus, um ein wirksames Instrument der Preispolitik zu entwickeln. Die von Seiten des Staates durchgeführten Preisinterventionen bei Waren der Grundbedarfe haben auf diesem Gebiet die vergleichsweise grössten Erfolge gezeigt. Sie waren als vorübergehende Massnahmen zur Überbrückung der strukturellen Schwierigkeiten gedacht und wurden bei einigen Bedarfsgütern im Laufe des Untersuchungszeitraumes durch die freie Marktpreisbildung ersetzt. Die atomistische Marktstruktur ist auf der Nachfrageseite unverändert geblieben. Mit der Verbesserung der Versorgungsniveaus mag eine höhere Spezialisierung der Nutzenvorstellungen über bestimmte Güter einhergegangen sein. Doch wird sie bei der typischen Verbraucherschaft nicht so bedeutend sein, dass dadurch die Preisstarrheit infolge des Auftretens von nichthomogenen Bedarfswünschen aufgehoben wurde.

Das Vordringen der Markenartikel auf den Konsumgütermärkten und die starke Differenzierung der Waren hinsichtlich der Qualität und Auf-

nachung, sowie die Differenzierung der Verkaufsmethoden hat die Bildung von unzähligen Elementarmärkten begünstigt. Daneben ist die Angebotsseite besonders in den Vorstufen der Konsumgüterfertigung verbandsfreudiger geworden. Die wirtschaftspolitischen Massnahmen des Staates stärkten die Marktposition der Anbietenden in der Hauptsache auf indirektem Wege. Von besonderer Bedeutung waren die Investitionshilfen durch steuerliche Vergünstigungen, die vor allem von den Unternehmern und den Beziehern hoher Einkommen in Anspruch genommen wurden¹⁾. Sie bewirkten, dass die Differentialgewinne, die die Angebotsseite erzielen konnte, nicht weggesteuert, sondern zur Ausweitung der Erwerbsvermögen verwendet wurden.

Das Warenangebot wurde im wesentlichen durch die bereits dargestellten Datenänderungen beeinflusst, die im Endeffekt für den Konsumenten einen allmählichen Abbau seiner Differentialverluste brachten. Im Verlaufe des Untersuchungszeitraumes bewirkten jedoch zeitweise die mangelnde Substitutionsfähigkeit und Dimensionierbarkeit, der Zeitbedarf und die eingeschränkte Beweglichkeit der Güter, die sich besonders durch die Aussenhandelsbeziehungen ergaben, in weitgehendem Masse eine Engpassbildung und führten in Verbindung mit anderen Faktoren zur Entstehung von hohen Differentialrenten, die von der Nachfrage getragen werden mussten.

Die Gewerkschaften waren bis Ende 1955 durch die ungünstigen Angebotsverhältnisse auf den Arbeitsmärkten lohnpolitisch an der vollen Entfaltung ihrer monopolistischen Marktmacht gehindert und konnten daher die Marktstellung des Endkonsumenten nicht wesentlich verbessern. Lediglich während der Koreahausse ergaben sich aus Marktfriktionen Chancen zur Realisierung von überdurchschnittlich hohen Einkommenssteigerungen. Nach Erreichung der Vollbeschäftigung im zweiten Halbjahr 1955 konnten die Gewerkschaften beachtliche Markterfolge durchsetzen, doch wurden diese Einkommenserhöhungen sehr bald durch Preissteigerungen auf den Konsumgütermärkten ausgeglichen.

¹⁾ Vgl. Jeht, Staatliche Wirtschaftspolitik und Einkommensverteilung, in: Einkommensbildung und Einkommensverteilung, Schriften des Vereins für: Sozialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- u. Sozialwissenschaft, N.F. Bd. 13, herausgeg. v. W.G. Hoffmann, Berlin 1957, S. 130 ff.

Abschliessend lässt sich feststellen, dass während des gesamten Untersuchungszeitraumes die Marktstellung der Haushalte durch strukturelle, friktionelle und psychologische Momente relativ ungünstiger beeinflusst wurde als die der Angebotsseite. Die stärksten Einbussen traten zu Beginn der reformierten Marktwirtschaft auf. Die Differentialerfolge entwickelten sich gegen das Ende des Untersuchungszeitraumes für den Konsumenten positiver, ohne jedoch zu Differentialgewinnen auf der Mehrzahl der Gütermärkte zu führen. Eine wesentliche Minderung der Ungleichgewichte zwischen der Marktstellung der Nachfragenden und der Anbietenden, die auch bei Ausserachtlassung der besonderen Anlaufschwierigkeiten der westdeutschen Wirtschaft nach der Währungsreform gegeben gewesen wären, ist nicht erkennbar.

Ein Urteil über die Differenz zwischen den Zielen einer vollkommenen Konkurrenzwirtschaft und den durch den realen Wirtschaftsablauf verwirklichten muss berücksichtigen, dass der Wirtschaftsprozess durch starke dynamische Kräfte beeinflusst wurde, deren Wirkung Mitte 1956 noch nicht abgeklungen war. Die Gefahr verzerrter Schlussfolgerungen ist daher bei Beurteilung dieser kurzfristigen Ergebnisse des Wirtschaftsverlaufes besonders gross. Aber auch unter Berücksichtigung dieser Umstände lässt sich sagen, dass durch die ungleiche Verteilung der Differentialrenten besonders die Einkommensverteilung für die Mehrzahl der Endverbraucher unbefriedigend blieb¹⁾. Dies ist der wesentlichste Ansatzpunkt für eine Korrektur des Marktergebnisses während der Zeit von Mitte 1948 - Mitte 1956.

¹⁾ Vgl. auch Jecht, Staatliche Wirtschaftspolitik, S. 132.

2. Wirtschaftspolitische Folgerungen

Das Ergebnis der vorliegenden Untersuchung zeigt, dass die strukturellen Mängel, mit denen die Marktstellung des Konsumenten im Vergleich zu der Angebotsseite behaftet ist, nur teilweise durch den expansiven Wirtschaftsverlauf während des Untersuchungsabschnittes bereinigt werden konnten. Die Folge dieser Entwicklung war eine Beschränkung der Einkommensverwendung des grössten Teils der Konsumenten auf einen relativ hohen Anteil des lebensnotwendigen Bedarfes. Damit wurde die Möglichkeit der Ersparnisbildung durch die breite Schicht der kleinen und mittleren Verbraucher gemindert. Während des Untersuchungszeitraumes wurde neues Privateigentum in der Hauptsache von den Schichten mit starker Marktstellung, die entweder aus einer monopolähnlichen Spezialisierung des Arbeitsangebotes oder des Angebotes einer Produktionsmittelkombination resultiert, gebildet.

In gesamtwirtschaftlicher Hinsicht führt die Sparkapitalbildung einer verhältnismässig kleinen Schicht von Beziehern hoher Einkommen zu einer Forcierung der Investitionstätigkeit und induziert auf den Produktionsmittelmärkten dynamische Prozesse. Wird dagegen Kapital aus einer Vielzahl von kleinen und mittleren Einkommen abgezweigt, so wird dessen Verwendung in der Regel stärker auf den Märkten langlebiger Verbrauchsgüter wirksam werden. Nur ein relativ geringer Anteil wird direkt auf den Produktionsgütermärkten eingesetzt werden. Das Verhältnis zwischen dem Einsatz von Sparkapital auf Konsumgütermärkten und dem auf Investitionsgütermärkten ist abhängig von dem Anteil des gesparten Einkommens am Gesamteinkommen der einzelnen Haushalte. Je höher dieser Anteil ist, umso grösser ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Ersparnisse in Investitionsgütermärkte geleitet werden. Das ist eines der Argumente, die gegen ein allgemeines Monopolverbot vorgebracht werden, denn diese Marktform ermöglicht die rascheste und anpassungsfähigste Durchsetzung technischer Neuerungen¹⁾.

¹⁾ Vgl. hierzu die Ausführungen Schumpeters über das Monopolproblem in seinem Buche: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 2. Auflage, München 1950.

Monopole sind, wie gezeigt werden konnte, diejenigen Wirtschaftsgruppen, die die höchsten Differentialrenten beziehen, und es kann angenommen werden, dass ihre im Vergleich zu anderen Marktformen hohe Investitionskraft im wesentlichen aus den Differentialgewinnen zu erklären ist. Der für die Gruppen der kleineren und mittleren Einkommensbezieher typische Weg der Kapitalverwendung entspricht dagegen mehr dem Investitionsschema des statischen Konkurrenzmodells. In dieser Wirtschaftsform werden die Ersatzinvestitionen in der Gleichgewichtslage und die zur Umgruppierung der Produktionsmittelkombinationen notwendigen Investitionen über die Konsumgütermärkte eingeleitet und, wenn erforderlich, aus Sparkapital finanziert, ohne jedoch zu Differentialrenten zu führen, während Neuinvestitionen definitionsgemäss ausgeschlossen sind. Sobald nun Neuinvestitionen durchgeführt werden, müssen sich Wirtschaftsprozesse ergeben, die zu Differentialrenten führen. Verfügt die Wirtschaft über genügend Sparkapitalien, so geht der Investition ein deflatorischer Prozess voraus, werden die Neuinvestitionen dagegen durch zusätzliche Kredite realisiert, so folgen inflatorische Markteffekte.

Die Bildung von Differentialrenten zu Gunsten der Wirtschaftssubjekte mit starker Marktstellung bedeutet daher in der Regel eine rasche Durchsetzung des technischen Fortschrittes und damit eine Expansion des Güterfonds der Volkswirtschaft, gleichzeitig aber auch eine Agglomeration des Privateigentums. Fordert man für den Konsumenten eine stärkere Marktstellung, so folgt daraus eine Verlangsamung der Neuinvestitionen und eine grössere Besitzstreuung.

Eine wirtschaftspolitische Entscheidung über die Marktstellung des Konsumenten muss entweder das Ziel einer schnellen Kapazitätsausweitung der gesamten Volkswirtschaft vernachlässigen, wenn sie die Marktstellung des Konsumenten stärkt, oder darauf verzichten, eine breite Schicht der Besitzenden heranzuziehen, wenn sie die Marktstellung der Nachfragenden auf den Konsumgütermärkten schwächt. Die Durchsetzung beider Ziele kann jedoch niemals gleichzeitig erfolgen.

Neben diesen Gesichtspunkten sind jedoch noch Folgerungen, die sich für die Einkommensverteilung aus der Marktstellung des Konsumenten

ergeben, zu berücksichtigen. Die Tatsache, dass die Differentialrente in der wirklichen Wirtschaft häufig ein nicht leistungsbedingtes Einkommen ist¹⁾ und ihre Entstehung dem Zusammentreffen rein zufälliger Marktvoraussetzungen verdankt, muss immer dann zu einer wirtschaftspolitischen Intervention mit dem Ziele eines Ausgleiches dieser zufälligen Einkommensverteilung führen, wenn die Marktwirtschaft die Realisierung des Leistungsprinzips oder des Nutzprinzips anstrebt. Eine schwache Marktstellung des Konsumenten, wie sie für den Zeitraum von der Währungsreform bis Mitte 1956 festgestellt wurde, muss daher von einer Periode mit vorwiegend starker Marktposition dieser Nachfrageseite abgelöst werden, wenn z.B. das Leistungsprinzip eingehalten werden soll.

Die Massnahmen, die zu einer Stärkung der Marktstellung des Konsumenten führen, resultieren aus einer unterschiedlichen Kombination der Mittel, die einen Ausgleich der Marktstellungen bewirken. Es sei daher im folgenden zunächst versucht, diese Beeinflussungsmöglichkeiten für die Konsumgütermärkte aufzuzeigen.

Es bestehen in der realen Wirtschaft grundsätzlich zwei Wege, um ein "Gleichgewicht der Differentialrenten" auf den Märkten zu sichern:

1. durch Annäherung der realen Marktvoraussetzungen an die Modellhypothesen,
2. durch Entwicklung von Kräften, seien es nun Institutionen oder wirtschaftspolitische Massnahmen, gegen die stärkere Marktpartei.

Der erste Weg führt zu einer Ausschaltung der Differentialrenten, der zweite zu einer gleichmässigen Verteilung der Differentialrenten auf beide Marktparteien.

Welche wirtschaftspolitischen Konsequenzen ergeben sich bei Anwendung der ersten Methode im Hinblick auf die Konsumgütermärkte? Die Aufgabe besteht darin, die wirtschaftliche Welt der Marktformen auf Grund der Unterschiedlichkeiten, die bei dem Wirtschaftssubjekt, -objekt und der Marktstruktur auftreten, in die Ordnung einer vollkommenen Konkurrenzwirtschaft überzuführen. Um annähernd gleiche Startbedingungen zu schaffen, müssten, wie die Untersuchungen im II. Teil dieser Arbeit gezeigt haben, zumindest die wettbewerbsbeschränkenden Faktoren auf Seiten des Einzelhandels ausgeschaltet wer-

¹⁾ Vgl. S. 13 der vorliegenden Arbeit

den. Hat man diesen wettbewerbsähnlichen Zustand erreicht, so ist es jedoch noch notwendig, die auf der Seite der Nachfrage bestehenden Ungleichgewichte, die aus der Starrheit der Bedarfe und der vom Konkurrenzpreis abweichenden Lohnbildung resultieren, zu neutralisieren. Daneben ergibt sich aus der Interdependenz aller Märkte zumindest die Forderung, dass die Konsumgütermärkte gegen monopolistische Einflüsse der übrigen Wirtschaftssektoren abgeschirmt werden.

Diese Aufgabe ist in der Praxis nicht durchführbar. Schon aus der Erkenntnis, dass die Wirklichkeit von den Modellvoraussetzungen durch unüberbrückbare Differenzen abweicht¹⁾, müssen Versuche in dieser Richtung zu einem äusserst unvollständigen Ergebnis führen. Man denke in diesem Zusammenhang lediglich an die Ergebnisse des Marktprozesses, wenn die Grenzproduzenten- und -konsumentenbetrachtung in die Theorie eingeführt wird. Auch dann entstehen noch Differentialerfolge der Intramarginalbetriebe und -haushalte, die genau so von der leistungsgerechten Einkommensverteilung wegführen, wie etwa die strukturellen Ungleichgewichte auf der Nachfrageseite. Es würde sich bei dieser Lösungsmöglichkeit infolge der unüberwindlichen praktischen Schwierigkeiten letzten Endes nur um eine graduelle Veränderung, nicht aber um eine exakte Bereinigung der Einkommensverteilung handeln.

1) Diese Ansicht wird in der nationalökonomischen Literatur kaum noch bestritten. Die Märkte mit vollkommener Konkurrenz sind tatsächlich ebenso selten wie reine Monopolemärkte.

Vgl. hierzu insbes.: Egner, Die Marktstellung, S. 23f.; Galbraith, J.K., Der amerikanische Kapitalismus, S. 37 ff., 45 ff.; Röper, Die Konkurrenz, S. 94 - 178, erörtert die wichtigsten Fehlentwicklungen, die sich in der Wirklichkeit ergeben; Weippert, Genossenschaftswesen, Kapitel: Die ideologische Position des Neoliberalismus; Instrumentale und kulturtheoretische Betrachtung, S. 56 ff.

Ein sehr treffendes Beispiel ist in diesem Zusammenhang die Geschichte der Monopolbekämpfung¹⁾, die sowohl in Amerika als auch in Deutschland zu äusserst dürftigen Resultaten geführt hat. Diese Aufgabe scheitert in der Regel an der schwierigen Erfassung des strafbaren Tatbestandes: Wie soll exakt bewiesen werden, worauf das Wirtschaftsvergehen beruht, wenn der vergleichbare Konkurrenzpreis nicht bekannt ist?

Der Weg des Ausgleiches kommt einer grundlegenden Änderung der bisherigen Gesellschafts- und Rechtsordnung gleich und man dürfte auch nicht davor zurückschrecken, natürliche Gegebenheiten ändern zu wollen. Die Widerstände gegen eine derartige Wirtschaftspolitik werden nach aller Voraussicht so gross sein, dass dieses Unternehmen zum Scheitern verurteilt sein wird²⁾.

Die erste Methode bedeutet, entsprechend den vorhergehenden Ausführungen, historische und natürliche Tatsachen ausblenden zu wollen. Durch den zweiten Weg, der die Bildung von Gegenkräften vorsieht, werden diese Tatsachen akzeptiert und unter Berücksichtigung ihrer Wirkungen auf die wirtschaftliche Realität durch die Schaffung von Gegengewichten korrigiert³⁾. Ebenso-wenig, wie die erste Konzeption eine wirtschaftspolitische Novität darstellt, bringt die zweite eine umwälzend neue wirtschaftspolitische Forderung in die Diskussion.

Geschichtliche Beispiele für dieses Phänomen der Gegenkräfte können zahlreich aufgeführt werden und sind in der Literatur eingehend untersucht worden. In der Hauptsache sind in diesem Zusammenhang die monopoloiden Marktformen, die entweder in vertikaler oder horizontaler Konzentration bestimmter Wirtschaftsfunktionen auftreten,

1) Vgl. hierzu Galbraith, Der amerikanische Kapitalismus, S. 63 ff. Die Resultate seiner Ausführungen sind auch auf deutsche Verhältnisse übertragbar.

2) Die innerhalb der westdeutschen Industrie in den Jahren nach 1953 zu beobachtenden Wiedervereinigungsbestrebungen als Folge des Zerschlagens der Konzerne und Kartelle seien als Beispiele angeführt.

3) Vgl. hierzu und zu dem Folgenden: Galbraith, Der amerikanische Kapitalismus, insbesondere S. 124 ff., 149 ff.

und die staatliche Schutzpolitik zu Gunsten bestimmter Wirtschaftsgruppen zu nennen¹⁾.

Galbraith²⁾ kennzeichnet die Unterschiede zwischen dem Wettbewerb und der Gegenkraft folgendermassen:

"Die alte Tendenz, industrielle Unternehmungen in den Händen verhältnismässig weniger Firmen zu konzentrieren, hat nicht nur, wie die Volkswirtschaftler annahmen, zur Bildung einer starken Verkäufer-schaft geführt, sondern auch, was sie nicht erkannten, zur Bildung einer starken Käuferschicht geführt Der Umstand, dass ein Verkäufer einen gewissen Monopoleinfluss besitzt und folglich gewisse Monopolgewinne einstreicht, bildet für die Firmen, bei denen er kauft oder an die er verkauft, den Anreiz, eine Kraft zum Schutze gegen Übervorteilung zu entwickeln. Auf diese Weise löst eine einflussreiche Marktposition die Bildung einer anderen Machtposition aus, welche die erstere neutralisiert. In solchen Absatzmärkten (mit reiner Wettbewerbsordnung, d.V.) spielt der Käufer, der seine Position auf der anderen Seite des Marktes bezogen hat, eigentlich nur eine passive Rolle. Sie erschöpft sich darin, dass er nach günstigsten Kaufmöglichkeiten Ausschau hält, sie vielleicht sogar verlangt und auf sie entsprechend reagiert. Aktiv hemmend wirkt jedoch auf den Verkäufer nur jener Konkurrent, der dem Käufer bessere Kaufchancen bietet oder zu bieten verspricht. Demgegenüber geht auf den typisch modernen Absatzmärkten, wo nur wenige Verkäufer auftreten, die aktive Hemmung nicht von den Konkurrenten, sondern von starken Käufern auf der anderen Marktseite aus."

Dieses Instrument der Marktbeeinflussung hat wesentliche Vorteile gegenüber der ersten Methode, obwohl nicht verkannt werden soll, dass mit ihm eine stärkere Vermachtung der Wirtschaft Platz greift.

¹⁾ In der Wirtschaft der BRD existieren diese Gegenkräfte mit der ausdrücklichen Sanktion durch die staatliche Wirtschaftspolitik. Es sei an die Gewerkschaften, Arbeitgeberverbände, Konsumentenvereine, soziale Zwangsversicherungen und die Agrarschutzpolitik erinnert. Jede wirtschaftspolitische Intervention hat die Absicht, Gegenkräfte zu stärken (Vgl. Ausfuhrförderungsgesetz, Kapitalmarktförderungsgesetz, Investitionshilfemassnahmen etc.). Die Ursachen für diese Massnahmen liegen in der ungenügenden Funktionsfähigkeit des Marktmechanismus der realen Wirtschaft.

²⁾ Galbraith, Der amerikanische Kapitalismus, S. 127 f.

Es lässt eine elastische Handhabung je nach den konkreten Erfordernissen des einzelnen Falles zu, die in kürzester Zeit beeinflusst werden kann. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Gegenkräfte von staatlichen Stellen zum Einsatz gebracht werden. Infolge ihrer Konzentration von Machtbefugnissen, die je nach der Grösse des Marktes und den übertragenen Aufgaben schwankt, ist auch eine grössere Kontrollmöglichkeit für die Öffentlichkeit gegeben. Man wird zwar auch bei dieser Methode nicht auf die Klärung der Frage nach den Preisbestandteilen verzichten können und muss damit rechnen, dass dadurch Fehlentscheidungen bei dem Einsatz von Gegenkräften auftreten werden. Aber man erspart sich die unübersehbare Arbeit der Korrektur jeder einzelnen realen Marktvoraussetzung. Man überlässt es nicht dem anonymen Preisautomatismus, vielleicht in the long run das wünschenswerte wirtschaftliche Ergebnis zu liefern, sondern gestaltet die Basis für die notwendigen Korrekturen mittels einer leicht durchführbaren wirtschaftspolitischen Konzeption.

Welche Massnahmen wären erforderlich, um auf den Konsumgütermärkten ein Gleichgewicht herzustellen? Es sei bei diesen Überlegungen davon ausgegangen, dass eine leichte Kontrollmöglichkeit und eine elastische Handhabung in Bezug auf die Durchsetzung von notwendig erkannten Korrekturen gegeben sein soll.

Die umfassendste Institution für die Durchsetzung dieser Ziele wäre eine starke Konsumentenvereinigung, ähnlich den Gewerkschaften auf dem Arbeitsmarkt. Ihre Funktion bestünde lediglich in der Vertretung der Konsumenteninteressen. Sie würde sich, im Gegensatz zu den Konsumentenvereinigungen, nicht in die Produktion und Verteilung der Güter einschalten. Ihre Hauptaufgaben müssten die Verbraucheraufklärung und -erziehung, sowie die Beeinflussung des Warenangebotes nach den wirtschaftlich begründeten Wünschen der Konsumenten sein¹⁾.

Die Notwendigkeit dieser Institution ist in weiten Bereichen anerkannt und ihre Realisierung ist eingehend diskutiert worden²⁾. Es

1) Vgl. in diesen Zusammenhang: Egner, Der Haushalt, S. 288 ff.; Die Konsumentenvereinigungen, S. 45 ff.

2) Vgl. hierzu insbesondere: Behrens/Kallieff, Vorschläge; Egner, Der Haushalt, S. 294.

liegen auch praktische Erfahrungen über die Verwirklichung dieser Idee, die besonders in den U.S.A. reges Interesse gefunden hat, vor¹⁾. Besondere Beachtung verdient in diesem Zusammenhang die Forderung nach einer staatlichen Unterstützung für diese Organisation, wodurch eine Zentralisation, finanzielle Unabhängigkeit und auch ein weiterer Aktionsradius gesichert wären. Die Schwierigkeiten, die sich gerade bei der Konstituierung einer Konsumentenschutzbewegung ergeben, sind sehr gross. Doch sollten sie nicht über die Tatsachen hinweg täuschen, dass die Entwicklung dieser Gegenkraft einen kleineren Einsatz von Mitteln erfordert als die Verschlagung der historischen Ordnung.

Diese umfassende Konsumentenschutzpolitik wird nach dem heutigen Stand der Dinge noch einige Jahre der Entwicklung brauchen, bevor sie zu einem wirksamen Instrument ausgebildet worden ist. Es sollte jedoch nicht vergessen werden, dass alle Massnahmen, die auch nur einen kleinen Bereich des Konsumentenschutzes betreffen, bereits zu einer Stärkung der Marktposition des Verbrauchers, die dringend erforderlich ist, beitragen.

Die Mittel, die zu einer Stärkung der Marktposition des Verbrauchers führen, sind aus den obigen Ausführungen abzuleiten. Sie lassen auch eine graduelle Beeinflussung der Marktverhältnisse zu, die immer dann von Bedeutung sein wird, wenn man Differentialerfolge der einen Marktseite zu Gunsten der anderen Marktseite ausgleichen will.

Die Wirtschaftsentwicklung der BRD hat infolge des strukturellen Ungleichgewichtes und als Ergebnis der dynamischen Prozesse zu einem Überwiegen der Differentialerfolge auf der Angebotsseite der Konsumgütermärkte in der Zeit von der Währungsreform bis Mitte 1954 geführt. Aus der wirtschaftspolitischen Konzeption der Regierung der BRD folgt, dass die Marktwirtschaft wegen der Ziele einer vollkommenen Konkurrenzwirtschaft, die u.a. das Leistungsprinzip verwirklicht, angestrebt wird. Unter Berücksichtigung dieser Konzeption

¹⁾ Vgl. hierzu insbesondere: Campbell, The Consumer Interest, S. 616 ff.; Shields, H.G. und Wilson, W. Harmon, Consumer Economic Problems, Cincinnati 1940, S. 522 ff., 734 ff.

besteht daher die Notwendigkeit eines Ausgleiches der Differential-
erfolge zu Gunsten der Konsumenten, die nicht den Zufälligkeiten
des Marktautomatismus überlassen werden sollte.

Preise, Lebenshaltungskosten u. Industriearbeiterverdienste i. d. Zeit v. Juni 1948 - Juni 1956
in der Bundesrepublik Deutschland (Juni 1949 = 100)

Jahr-Monat	Verbrauchsgüter- preise			Einzelhandelspreise										Lebenshaltungskosten der mittleren Kreiskategorie		Verdienste der Industriearbeiter	
	Beklei- dung	Textilien	Roggen Schweine- fleisch	Rind-u. Schweine- fleisch	Roggen- brot	Rind-u. Schweine- fleisch	Margar- ine	Butter	Milch	Eier	Beklei- dung	Ernäh- rung	Beklei- dung	alle gruppen	alle gruppen	Büro- Bedarfs- Verdienste	Indus- trielle Verdienste
1948 Juni Juli September Dezember	100,9	82,8	93,9	68,3	86,0	48,2	700,0	700,0	700,0	362	36,2	76,3	35,4	91,5	83,1	83,1	73,2
	100,9	703,0	93,9	68,3	86,0	52,5	700,0	700,0	700,0	739,5	713,4	89,2	75,2	700,0	90,4	85,5	85,5
	100,9	704,0	96,9	85,0	90,7	71,0	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	704,0	96,9	85,0	90,7	71,0	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
1949 März Juni September Dezember	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
1950 März Juni September Dezember	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
1951 März Juni September Dezember	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
1952 Februar März Mai Juni August September November Dezember	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
1953 Februar März Mai Juni August September November Dezember	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
1954 Februar März Mai Juni August September November Dezember	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
1955 Februar März Mai Juni August September November Dezember	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
1956 Februar März Mai Juni	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5
	100,9	100,0	700,0	65,0	700,0	72,5	700,0	700,0	700,0	718,8	718,8	89,2	75,2	700,0	91,5	85,5	85,5

1) Stat. Jb.f.d.BRD 1953, S. 476; Stat. Jb.f.d.BRD 1954, S. 452; Stat. Jb.f.d.BRD 1956, S. 436;
Wirt.-Stat. 1957, 9. Jgg. NF, S. 214.

2) Stat. Jb.f.d.BRD 1952, S. 390.

3) Stat. Jb.f.d.BRD 1952, S. 392; Stat. Jb.f.d.BRD 1954, S. 436; Stat. Jb.f.d.BRD 1954, S. 458; Stat. Jb.
f.d.BRD 1956, S. 456; Statistische Berichte: Erzeugerpreise im Inland, herausgeg. v. Stat.BA, Wies-
baden, Heft: März 1956, S. 3; Juni 1956, S. 3 (Roggenpreise in Hamburg).

4) Stat. Jb.f.d.BRD 1952, S. 40; Stat. Jb.f.d.BRD 1953, S. 493; Stat. Jb.f.d.BRD 1954, S. 465;
Stat. Jb.f.d.BRD 1956, S. 462. Statistische Berichte: Erzeugerpreise im Inland, herausgeg. v. Stat.BA,
Wiesbaden, Heft: März 1956, S. 10, Juni 1956, S. 10 (arithmetisches Mittel aus den Positionen Rind-
u. Schweinefleisch).

5) - 11) Stat.d.BRD, Band 85: Die Einzelhandelspreise 1948-1950, herausgeg. v. Stat.BA, Wiesbaden; Stat.Jb.f.d.
BRD 1954, S. 502ff; Stat. Jb.f.d.BRD 1954, S. 476ff; Stat. Jb.f.d.BRD 1956, S. 476ff; Stat.Jb.f.d.BRD
BRD 1957, S. 508ff.

Die Warenarten entsprechen folgenden Positionen der Einzelhandelspreisstatistik im Stat.Jb.f.d.BRD
1956, S. 476ff:

Roggenbrot: arithmetisches Mittel aus Pos. 1 und Pos. 2
Rind-u. Schweinefleisch: arithmetisches Mittel aus Pos. 16 und Pos. 19

Die Entwicklung des Bruttosozialprodukts u. seiner wichtigsten Bestandteile

	1949				1950				1951				1952				1953				1954	
	I. Halbjahr		II. Halbjahr		I. Halbjahr		II. Halbjahr		I. Halbjahr		II. Halbjahr		I. Halbjahr		II. Halbjahr		I. Halbjahr		II. Halbjahr		I. Halbjahr	
	Werte	in	Werte	in	Werte	in	Werte	in	Werte	in	Werte	in	Werte	in	Werte	in	Werte	in	Werte	in	Werte	in
	jeweilig. Preise	v. H. des BSP	jeweilig. Preise	v. H. des BSP	jeweilig. Preise	v. H. des BSP	jeweilig. Preise	v. H. des BSP	jeweilig. Preise	v. H. des BSP	jeweilig. Preise	v. H. des BSP	jeweilig. Preise	v. H. des BSP	jeweilig. Preise	v. H. des BSP	jeweilig. Preise	v. H. des BSP	jeweilig. Preise	v. H. des BSP	jeweilig. Preise	v. H. des BSP
	(I. Hj. 49 = 100)		(I. Hj. 49 = 100)		(I. Hj. 49 = 100)		(I. Hj. 49 = 100)		(I. Hj. 49 = 100)		(I. Hj. 49 = 100)		(I. Hj. 49 = 100)		(I. Hj. 49 = 100)		(I. Hj. 49 = 100)		(I. Hj. 49 = 100)		(I. Hj. 49 = 100)	
Bruttosozialprodukt	700,0	100,0	707,5	100,0	706,8	100,0	726,7	100,0	738,6	100,0	756,8	100,0	757,4	100,0	770,3	100,0	765,8	100,0	783,5	100,0	778,1	100,0
A. Entstehung:																						
Volkseinkommen	700,0	79,2	707,9	79,4	706,9	79,1	728,2	80,1	740,7	79,9	755,3	78,3	754,0	77,7	767,9	77,9	767,0	76,8	780,1	77,6	773,2	76,3
darun: Bruttolohn- u. -gehaltssumme	700,0	44,5	710,5	45,7	706,2	44,2	723,6	43,4	728,9	41,3	750,2	42,6	747,3	47,6	765,3	43,7	760,9	43,7	783,7	44,5	773,6	43,1
übrige Einkommen	700,0	34,6	704,7	33,7	707,9	34,9	734,3	36,6	754,4	38,5	754,6	35,7	764,7	36,7	777,7	34,5	767,3	33,6	775,4	33,0	772,8	33,0
B. Verwendung:																						
Verbrauch	700,0	63,6	714,4	67,8	706,7	63,6	726,9	63,8	723,8	56,9	747,6	57,5	734,4	54,4	754,3	57,7	743,8	55,2	764,9	57,2	755,7	55,0
Investitionen	700,0	20,5	79,3	78,9	707,5	20,6	739,4	22,7	776,7	26,0	783,3	23,9	789,5	24,6	786,8	22,7	795,4	24,1	773,9	23,8	745,0	24,0
Zum Vergleich:																						
Ausgabefähige Einnahmen des typischen Haushalts (1949 = 100)		700,0				706,2				722,3				736,3				745,5				778,1

Quellen: Statistisches Jahrbuch für die BRD 1953, S. 514 ff

" " " " 1954, S. 518 ff

W.L.u.Stat. 1955, 7. Jgg. N.F., S. 123 ff

" " " " 1956, 8. " " " S. 180 ff, 276 ff, 445 ff.

Die dort angegebenen Werte wurden umbasiert auf I. Hj. 1949 = 100.

Differenzen, die sich zwischen den zugrundeliegenden Halbjahresbeträgen

und später veröffentlichten Ganzjahresbeträgen ergeben haben und nicht ge

werden konnten, wurden unberücksichtigt gelassen bzw. nach dem Verhältnis der

Halbjahresbeträge aufgeteilt. Es wird angenommen, daß diese Differenzen nicht

die Entwicklungstendenz in den einzelnen Halbjahren verwischen, zumal bei den

meisten Größen die Abweichung weniger als 5 v. H. des Halbjahreswertes aus-

macht.

Die "übrigen Einkommen" entsprechen dem Volkseinkommen ./. Bruttolohn- und

-gehaltssumme.

Die Entwicklung des Konsumgüterangebotes im Bundesgebiet in der Zeit v. 1948-1956 dargestellt an Ernten, Konsumgütereinfuhren, -produktion u. Einzelhandelsumsätzen. Basis 1949=100

Jahr	Getreide- ernte 1)	Kartoffel- ernte 1)	Schlacht- gewicht inland- Tiere 2)	Einfuhr 3)			Index d. Industri- ellen Netto- produktion (arbeitsfähig 4)	Einzelhandelsumsätze, preisbereinigt 5)				
				insgesamt	lebende Tiere	Nahrungsmittel tierischen Ursprungs		insgesamt	Nahrungs- u. Genusmittel	Bekleidung Maschine, Schuhe	Hausrat u. Wohn- bedarf	sonstige Waren
1948	79,5	712,8	46,5	43,2 ^x	0,0 ^x	54,4 ^x	60,5	65,6	100,0	100,0	100,0	100,0
1949	100,0	100,0	100,0	100,0 ^x	100,0 ^x	100,0 ^x	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1950	99,9	733,9	79,7	755,7	7347,2	277,1	732,5	716,5	723,4	749,8	733,3	719,0
1951	709,3	715,4	208,9	200,8	941,2	779,1	750,4	737,6	729,7	749,0	749,3	725,0
1952	712,4	714,3	231,1	221,7	800,2	760,7	752,0	747,6	735,8	756,3	732,0	734,5
1953	716,9	717,5	251,7	219,4	7205,8	782,9	777,4	765,6	757,8	774,6	769,3	747,6
1954	723,7	728,2	279,3	263,8	7452,9	217,0	793,5	774,9	762,9	783,7	786,7	759,3
1955	722,7	709,6	287,1	333,8	7664,7	256,4	715,7	782,1	779,0	200,0	208,0	749,7
1956	718,5	7128,2	294,7	381,5		375,7	232,8	206,7	795,2	225,6	233,7	796,8

x Bundesgebiet ohne Rheinland-Pfalz, Südbaden, Schwürttemberg-Hohenzollern und Lindau.

1) Stat. Jb.f.d.BRD 1953, S. 21; Stat. Jb.f.d.BRD 1956, S. 24; Stat. Jb.f.d.BRD 1957, S. 21, 22.

2) Stat. Jb.f.d.BRD 1953, S. 22; Stat. Jb.f.d.BRD 1956, S. 24; Stat. Jb.f.d.BRD 1957, S. 22.

3) Stat. Jb.f.d.BRD 1953, S. 24; Stat. Jb.f.d.BRD 1956, S. 24; Stat. Jb.f.d.BRD 1957, S. 24.

4) Stat. Jb.f.d.BRD 1956, S. 216; Stat. Jb.f.d.BRD 1957, S. 27.

5) Stat. Jb.f.d.BRD 1954, S. 271; Stat. Jb.f.d.BRD 1956, S. 249; Stat. Jb.f.d.BRD 1957, S. 259.

Die dort angeführten absoluten Zahlenwerte und Indizes wurden umgerechnet auf 1949=100.

LITERATURVERZEICHNIS

- Aspeslagh "De Consumptieleer" en meer in t'bijzonder "Het Consumptiebegrip" in de economische theorie, Turnhout 1938.
- Bain, Joe S. Workable Competition in Oligopoly: Theoretical Considerations and Some Evidence, in: The American Economic Review, Vol. XL, Nr. 2, May 1950.
- Bartels, Hildegard Einkommensbegriffe und Gruppierung der Einkommen, in: Wirtschaft und Statistik, 7. Jgg. N. F., 1955, S. 6 ff.
- Behrens, K. Ch. und Kalliefe, H. Vorschläge zur Stärkung der Marktposition des Verbrauchers, in: Wirtschaftsdienst, herausgeg. v. Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv, Hamburg, Jgg. 32, 1952.
- Bergson, A. Socialist Economics, in: A Survey of Contemporary Economics, herausgeg. v. H.S. Ellis, Philadelphia - Toronto 1948.
- Böhi, Hans Die Konkurrenz im Modell der dynamischen Wirtschaft, in: Konkurrenz und Planwirtschaft, herausgeg. v. d. Studiengruppe für theoretische Nationalökonomie der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft, Bern 1946.
- Bowman, Mary Jean The Consumer in the History of Economic Doctrine, in: The American Economic Review, Vol. XLI, Nr. 2, May 1951.
- Bresciani-Turroni, C. Einführung in die Wirtschaftspolitik, Bern 1948.
- Campbell, Persia The Consumer Interest, New York 1949.
- Chamberlin, E.H. The Theory of Monopolistic Competition, A Re-orientation of the Theory of Value, 6. ed., Cambridge/Mass. 1950.
- Clausing, Gustav Vergangenheit, Gegenwart und zukünftige Bedeutung des Genossenschaftswesens, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Band I, Heft 1, Erlangen 1950.
- Droege, Heinz Der Mensch als wirtschaftliches "Datum", Berlin 1952.

- Egner, Erich Der Haushalt, eine Darstellung seiner volkswirtschaftlichen Gestalt, Berlin 1952.
- Egner, Erich Die Marktstellung des Konsumenten, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Band 165, Heft 1, März 1953.
- Egner, Erich Ohnmacht und Macht des Konsumenten im Markte, in: Der Verbraucher, Hamburg, Heft 37/1952.
- Ehrlicher, Werner Geldkapitalbildung und Realkapitalbildung, Tübingen 1956.
- Eucken, Walter Deutschland vor und nach der Währungsreform, in: Vollbeschäftigung, Inflation und Planwirtschaft, herausgeg. v.A. Hunold, Erlench - Zürich 1951.
- Eucken, Walter Die Grundlagen der Nationalökonomie, 5. Auflage, Godesberg 1947.
- Fellner, William Collusion and Its Limits Under Oligopoly, in: The American Economic Review, Vol. XL, Nr. 2, May 1950.
- Frisch, Ragnar New Methods of Measuring Marginal Utility, Tübingen 1932.
- Fritz, Alois Die wirtschaftliche Bedeutung der Konsumentenhaltung, Nürnberg 1934.
- Fürst Aufgaben der Einkommensstatistik, in: Wirtschaft und Statistik, 7. Jg. N. F. 1955, S. 5 ff.
- Fürst und Deneffe Der neue Preisindex für die Lebenshaltung, in: Wirtschaft und Statistik, 4. Jg. N. F. 1952, S. 439 ff.
- Galbraith, J.K. Der amerikanische Kapitalismus im Gleichgewicht der Wirtschaftskräfte, Stuttgart-Wien-Zürich 1956.
- Geschäftsbericht der Bank deutscher Länder für die Jahre 1948/1949 bis 1956.
- Gleiss, A. Erwacht der Verbraucher?, in: Der Markenartikel, Heft 8/1952, München.
- Gutenberg, Erich Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Band 2, Berlin-Göttingen-Heidelberg 1955.
- Habisreiter, Horst Zur Frage der Marktposition des Verbrauchers, Diplomarbeit, Nürnberg 1955.
- Hessenmüller, Bruno Zum Problem einer Konsumentenbewegung, Materialien und Anregungen, Bericht, dem RKW erstattet, Frankfurt/Main und Baden-Baden 1952.
- Hildebrand, George H. Consumer Sovereignty in Modern Times, in: The American Economic Review, Vol. XLI, Nr. 2, May 1951.
- Jecht, Horst Staatliche Wirtschaftspolitik und Einkommensverteilung, in: Einkommensbildung und Einkom-

- mensverteilung, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- u. Sozialpolitik, N.F. Band 13, herausgeg. v. W.G. Hoffman, Berlin 1957.
- Jöhr, Walter Adolf Das Modell der vollkommenen Konkurrenz, in: Konkurrenz und Planwirtschaft, herausgeg. von der Studiengruppe für theoretische Nationalökonomie der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft, Bern 1946.
- Jöhr, Walter Adolf Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Band 1 und 2, St. Gallen 1943 und Tübingen 1952.
- Kerschbaum, Albert Zur Methode regionaler Strukturuntersuchung des Verbrauchs, in: Marktwirtschaft und Wirtschaftswissenschaft, herausgeg. v. Georg Bergler und Ludwig Erhard, Berlin 1939.
- Kratzert, Friedrich Marktstellung und Bewertung, Nürnberger Dissertation 1953.
- Krelle, Wilhelm Theorie wirtschaftlicher Verhaltensweisen, Meisenheim-Wien 1953.
- Küng, Emil Zur Lehre von den Marktformen und Marktbeziehungen, in: Konkurrenz und Planwirtschaft, herausgeg. von der Studiengruppe für theoretische Nationalökonomie der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft, Bern 1946.
- Lampert, Karl Heinz Strukturwandlungen des deutschen Einzelhandels, Erlanger Dissertation 1956.
- Lerner, A.P. The Economics of Control, Principles of Welfare Economics, New York 1947.
- Lorenz, Charlotte Soziologische und marktwirtschaftliche Verbrauchsforschung, in: Festschrift für Georg Jahn, herausgegeben von Karl Muhs, Berlin 1955.
- Marschak, Jakob Elastizität der Nachfrage, Tübingen 1931.
- Monatsbericht der Bank deutscher Länder, Mai 1949 - Juli 1954.
- Müller-Armack, Alfred Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft, Hamburg 1947.
- Müller-Beilschmidt, Klaus Handelsspanne und Konkurrenzverhältnisse im Einzelhandel, Dissertation an der Freien Universität Berlin 1954.
- Ortlieb, H.-D. Dogmatismus unser wirtschaftspolitisches Schicksal?, in: Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik ohne Dogma, herausgeg. von H.-D. Ortlieb, Hamburg 1954.

- Peter, Hans Freiheit der Wirtschaft, Kritik des Neoliberalismus; Köln 1953.
- Piatier, André Neue Wege der Konjunkturforschung, Sonderheft des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Nr. 12, Berlin-München.
- Plate, R. Wirtschaftspolitische Interventionen und Landwirtschaft, in: Agrarwirtschaft und Marktwirtschaft, herausgeg. v. W. Busch u. a., Hannover, 5. Jgg. Heft 3, März 1956.
- Preiser, Erich Die Zukunft unserer Wirtschaftsordnung, Göttingen 1955.
- Proesler, Hans Handbuch der Verbrauchsforschung, 2. Band: Gesamtauswertung, Berlin 1940.
- Pütz, Theodor Theorie der allgemeinen Wirtschaftspolitik und Wirtschaftslenkung, Wien 1948.
- Reder, M. W. Studies in the Theory of Welfare Economics, New York 1947.
- Reichenau, Charlotte v. Soziale Umschichtung und Verbrauch, in: Wirtschaftsdienst, herausgeg. v. Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv, Hamburg, Jgg. 30, 1950.
- Robinson, Joan The Economics of Imperfect Competition, 1.ed. repr., London 1946.
- Röper, Burkhardt Die Konkurrenz und ihre Fehlentwicklungen, Berlin 1952.
- Röpke, Wilhelm Das deutsche Wirtschaftsexperiment - Beispiel und Lehre, in: Vollbeschäftigung, Inflation und Planwirtschaft, herausgegeben von A. Hunsold, Erlangen-Zürich 1951.
- Runge, Harry Die Bedeutung der Einkommensschichtung für den Wert des Volkseinkommens, Stuttgart-Köln 1952.
- Samuelson, Paul A. Volkswirtschaftslehre, eine Einführung, 2. Auflage, Köln-Deutz 1955.
- Schack, Herbert Die Verbraucherschaft als Marktpartei, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Köln, Heft 5/1952.
- Schäfer, Erich Grundlagen der Marktforschung, Köln-Opladen 1955.
- Schmalenbach, Eugen Der freien Wirtschaft zum Gedächtnis, Köln-Opladen 1949.

- Schumpeter, Joseph A. Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 2. Auflage, München 1950.
- Scitovsky, Tibor Ignorance as a Source of Oligopoly Power, in: The American Economic Review, Vol. XL, Nr. 2, May 1950.
- Scitovsky, Tibor The State of Welfare Economics, in: The American Economic Review, Vol. XLI, Nr. 3, June 1951
- Seyffert, R. Die Problematik der Distribution, in: Heft 16 der Arbeitsgemeinschaft für Forschung des Landes Nordrhein - Westfalen, Köln 1952.
- Shields, H. G. und Wilson, W. Harmon Consumer Economic Problems, Cincinnati 1940.
- Stackelberg, Heinrich von Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948.
- Statistik der BRD Band 49, Heft 4: Die Kostenstruktur in der gewerblichen Wirtschaft und in ausgewählten freien Berufen, herausgeg. v. Statistischen Bundesamt, Wiesbaden.
- Statistik der BRD Band 85, Die Einzelhandelspreise 1948 - 1952, herausgeg. v. Statistischen Bundesamt, Wiesbaden.
- Statistik der BRD Band 91, Die Verdienste der Angestellten in der gewerblichen Wirtschaft (Ergebnisse der Gehalts- und Lohnstatistik 1951/52) herausgeg. vom Statistischen Bundesamt, Wiesbaden.
- Statistik der BRD Band 92, Die Verdienste der Arbeiter und Angestellten in der Land- und Forstwirtschaft, herausgeg. v. Statistischen Bundesamt, Wiesbaden.
- Statistik der BRD Band 97, Der Verbrauch in Arbeitnehmerhaushaltungen 1949 - 52, herausgeg. v. Statistischen Bundesamt, Wiesbaden.
- Statistik der BRD Band 107, Der Bruttolohn der Arbeitnehmer und seine steuerliche Belastung im Jahre 1950, herausgeg. v. Statistischen Bundesamt, Wiesbaden.
- Statistik der BRD Band 115, Der Verbrauch in den Arbeitnehmerhaushaltungen im Jahre 1953, herausgeg. v. Statistischen Bundesamt, Wiesbaden.
- Statistik der BRD Band 125, Das Einkommen der Einkommen- und Körperschaftsteuerpflichtigen und seine Besteuerung, herausgeg. v. Statistischen Bundesamt, Wiesbaden.

- Statistisches Jahrbuch für die BRD 1952 - 1957, herausgeg. v. Statistischen Bundesamt, Wiesbaden.
- Steinbrück, Klaus Vom unvollkommenen Markt zur heterogenen Konkurrenz, Hannover 1951.
- Stich, Herbert Die Entwicklung der Arbeitseinkommen, Erlanger Dissertation 1955.
- Stigler, George J. The Theory of Price, New York 1950.
- Stucken, R. Die Konjunkturen im Wirtschaftsleben, Jena 1932.
- Vershofen, Wilhelm Die Marktverbände, I. Teil, Nürnberg 1928.
- Vershofen, Wilhelm Die sittlichen Grundlagen der Konsumgenossenschaften, erschienen in der Genossenschaftlichen Schriftenreihe, Nr. 1, Verlag des Zentralverbandes deutscher Konsumgenossenschaften für das Vereinigte Wirtschaftsgebiet e. V., o. J.
- Vershofen, Wilhelm Handbuch der Verbrauchsforschung, 1. Band: Grundlegung, Berlin 1940.
- Vershofen, Wilhelm Volkswirtschaftliche Gesamt- und Indexrechnung, in: Jahrbuch für Absatz- und Verbrauchsforschung, 1. Jgg. 1954/55.
- Weber, Max Wirtschaft und Gesellschaft, 4. Auflage, Tübingen 1956.
- Weippert, Georg Die Ideologien der "kleinen Leute" und des "Mannes auf der Strasse", Schriftenreihe der deutschen Hochschule für Politik, Berlin 1952.
- Weippert, Georg Genossenschaftswesen und soziale Marktwirtschaft, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Band 1, Heft 1, Erlangen 1950.
- Weippert, Georg Instrumentale und kulturtheoretische Betrachtung der Wirtschaft, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Band 1, Heft 1, Göttingen 1950.
- Weippert, Georg Werner Sombarts Gestaltidee des Wirtschaftssystems, Göttingen 1953.
- Weisser, Gerhard Die Wirtschaft, vom Verbraucher gesehen, in: Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung, Stuttgart, vom 20. 12. 1952.
- Wirtschaft und Statistik 1. Jahrgang N. F. 1949 - 9. Jahrgang N. F. August 1957, herausgeg. v. Statistischem Amt des Vereinigten Wirtschaftsgebietes, später: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden.

Wolter, A. M.

Das Rechnen mit fixen und proportionalen
Kosten, Köln-Opladen 1948.

Zarnowitz, Viktor

Die Theorie der Einkommensverteilung, Tübingen
1951.

L e b e n s l a u f

30. 9. 1930 Geburt in Zagreb /Jugoslavien als Tochter des
Oberingenieurs und Betriebsleiters
Julius P a g e l und seiner Gattin Maria
- 1937 - 1941 Besuch der Volksschule in Nürnberg
- 1941 - 1948 Besuch der Mädchenoberrealschule zu Nürnberg
- 1948 - 1949 Zweisemestriges Studium der Wirtschafts-
und Sozialwissenschaften an der Hochschule
zu Nürnberg
- 1949 - 1953 Studium der Staatswissenschaften und des
Rechtes an der Friedrich - Alexander -
Universität zu Erlangen. Abschluss des
Studiums mit dem Diplom-Examen für Volkswirte
27. 2. 1958 Mündliche Prüfung zur Erlangung des Grades
"Dr. rer. pol.".

